

WETTBEWERBLICHE WIRKUNGEN
PUBLIZIERTER JAHRESABSCHLÜSSE

DISSERTATION

vorgelegt dem

Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften
der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz
zur Erlangung des Grades eines 
Doktors der Staatswissenschaften
(Dr. rer. pol.)

von

Diplom-Volkswirt
KLAUS HÖFLICH


Mainz
1982




Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41552619_0002

WETTBEWERBLICHE WIRKUNGEN
PUBLIZIERTER JAHRESABSCHLÜSSE

DISSERTATION

vorgelegt dem

Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften
der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Staatswissenschaften
(Dr. rer. pol.)

von

Diplom-Volkswirt
KLAUS HÖFLICH

Mainz

1982



Erstberichterstatter:

Prof. Dr. Helmut Diederich

Zweitberichterstatter:

Prof. Dr. Werner Zohlhöfer

Tag der mündlichen Prüfung:

26. Januar 1982

GLIEDERUNG

		<u>Seite</u>
1.	<u>Einleitung</u>	1
1.0.	Die Anpassung der handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften	1
1.1.	Zur Publizitätsverpflichtung von GmbH und Kapitalgesellschaften & Co.	2
1.1.0.	Darstellung der bisherigen Entwicklung bei den GmbH	2
1.1.1.	Die künftigen Publizitätsbestimmungen für GmbH	5
1.1.2.	Zur zusätzlichen Einbeziehung der Kapitalgesellschaften & Co. in die Publizitätsverpflichtung	8
1.2.	Aufgabenstellung	9
2.	<u>Zur Publizitätsverpflichtung haftungsbeschränkter Unternehmungen</u>	10
2.0.	Darstellung der vorgebrachten Bedenken	10
2.1.	Die Gründe für eine Publizitätsverpflichtung von GmbH	13
2.2.	Zur ordnungspolitischen Bedeutung der Haftung	16
2.2.0.	Die Haftung als konstituierendes Prinzip der Wettbewerbsordnung	16
2.2.1.	Die gesamtwirtschaftlich unerwünschten Folgen der Haftungsbeschränkung	22
2.3.	Zur Publizitätsverpflichtung als Korrelat der Haftungsbeschränkung	26
2.3.0.	Die Bedeutung gesellschaftsrechtlicher Bestimmungen für die Wirtschaftsordnung - eine grundsätzliche Überlegung	26
2.3.1.	Zur ordnungspolitischen Bedeutung der Publizität bei haftungsbeschränkten Unternehmungen	27

		<u>Seite</u>
2.3.2.	Die Eignung der Publizität als Instrument des Gläubigerschutzes	30
2.4.	Das der Analyse zugrunde liegende Spannungsverhältnis	34
3.	<u>Übersicht zur weiteren Vorgehensweise</u>	35
4.	<u>Kritische Würdigung des Aussagegehaltes publizierter Jahresabschlüsse und alternativer Informationsinstrumente</u>	38
4.0.	Der Erkenntniswert publizierter Jahresabschlüsse	38
4.0.0.	Einführung: Zur Bedeutung veröffentlichter Jahresabschlüsse als Informationsinstrument	38
4.0.1.	Die Begrenztheit der aus Jahresabschlüssen zu gewinnenden Informationen	41
4.0.1.0.	Fehlende Zukunftsbezogenheit	41
4.0.1.1.	Der Einfluß der Unsicherheit künftiger Ereignisse	43
4.0.1.2.	Manipulationsgefahren durch Wahlrechte	46
4.0.1.3.	Mangelnde Vollständigkeit und Genauigkeit	49
4.0.1.4.	Ungenauere Vorschriften	50
4.0.2.	Die Leistungsfähigkeit ausgewählter bilanzanalytischer Methoden	51
4.0.2.0.	Die in der Praxis angewandten Verfahren	51
4.0.2.1.	Analyse mit Hilfe von Kennzahlen	52
4.0.2.1.0.	Die Analyse der Vermögensstruktur	52
4.0.2.1.1.	Die Analyse der Kapitalstruktur	54
4.0.2.1.2.	Die Liquiditätsanalyse	56

4.O.2.1.3.	Die Analyse der Ertragslage	58
4.O.2.2.	cash flow-Analysen	60
4.O.2.2.0.	Die Errechnung des cash flow	60
4.O.2.2.1.	Der cash flow als Indikator der Finanzkraft	61
4.O.2.2.2.	Der cash flow als Indikator der Ertragskraft	63
4.O.3.	Kritische Würdigung der geplanten Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften	64
4.O.3.0.	Die vorgesehene Fortentwicklung des Rechts	64
4.O.3.1.	Der Aufbau der Bilanz	65
4.O.3.2.	Der Aufbau der Gewinn- und Verlustrechnung	71
4.O.3.3.	Die Bewertungsvorschriften	77
4.O.3.4.	Die Erläuterungspflichten im Anhang und Lagebericht	79
4.O.3.4.0.	Der Inhalt des Anhangs	79
4.O.3.4.1.	Der Inhalt des Lageberichtes	82
4.O.3.5.	Allgemeine Anforderungen an den Jahresabschluß	83
4.O.3.5.0.	Die neue Generalnorm	83
4.O.3.5.1.	Der Grundsatz der Stetigkeit	85
4.1.	Der Erkenntniswert anderer Informationsquellen	87
4.1.0.	Zur Bedeutung der alternativen Quellen	87
4.1.1.	Berichte von Auskunftgebern	90
4.1.2.	Bankauskünfte	94
4.1.3.	Gemeinsame Kontakte	96

	<u>Seite</u>
4.1.4.	Presseberichte 98
4.1.5.	Marktstatistiken 101
4.2.	Ergebnis 105
5.	Mögliche Reaktionen der externen <u>Informationsempfänger</u> 108
5.0.	Mögliche Reaktionen der Konkurrenten 108
5.0.0.	Zur Bedeutung der Konkurrenzbeziehungen - eine theoretische Betrachtung 108
5.0.1.	Zur Bedeutung von Informationen über unternehmerische Einzelmaßnahmen 110
5.0.1.0.	Mögliche Verhaltensweisen der Mitanbieter 110
5.0.1.1.	Unternehmerische Einzelmaßnahmen im Beschaffungsbereich 112
5.0.1.2.	Unternehmerische Einzelmaßnahmen im Produktionsbereich 117
5.0.1.3.	Unternehmerische Einzelmaßnahmen im Absatzbereich 122
5.0.2.	Einflüsse auf die Verhaltensweisen von Konkurrenten durch Signalwirkungen 127
5.0.2.0.	Mögliche Reaktionen der Mitanbieter 127
5.0.2.1.	Mögliche Reaktionen potentieller Konkurrenten 134
5.0.3.	Die Gefahr von Kampfmaßnahmen der Konkurrenten 142
5.0.3.0.	Darstellung der vorgebrachten Bedenken 142
5.0.3.1.	Die Bestimmung der wirtschaftlichen Stärke einer Unternehmung 143
5.0.3.2.	Mögliche Verhaltensweisen der Konkurrenten 145
5.0.3.3.	Mögliche Gegenmaßnahmen der wirtschaftspolitischen Instanzen 149

	<u>Seite</u>
5.0.4.	Die Übernahme durch Großunter- nehmungen
	152
5.0.5.	Positive Erfahrungen mit der Veröffent- lichung von Jahresabschlüssen in der Praxis
	155
5.1.	Mögliche Reaktionen der Anteils- eigner
	160
5.1.0.	Einflüsse auf die Verhaltensweisen der gegenwärtigen Gesellschafter
	160
5.1.0.0.	Kritische Würdigung der wichtigsten gesetzlichen und satzungsmäßigen In- formationsrechte
	160
5.1.0.1.	Mögliche Reaktionen durch Vergleiche
	164
5.1.1.	Einflüsse auf die Verhaltensweisen potentieller Gesellschafter
	173
5.2.	Mögliche Reaktionen der Gläubiger
	175
5.2.0.	Zur Unterscheidung einzelner Gläu- bigergruppen
	175
5.2.1.	Kritische Würdigung der Gepflogen- heiten von Banken bei der Kreditge- währung
	176
5.2.2.	Einflüsse auf die Verhaltensweisen der Lieferanten
	181
5.2.2.0.	Die Bedeutung publizierter Jahresab- schlüsse als Informationsinstrument
	181
5.2.2.1.	Mögliche Reaktionen der Lieferanten bei der Einräumung eines Kredites
	186
5.2.3.	Einflüsse auf die Verhaltensweisen der privaten Geldkreditgeber
	190
5.3.	Mögliche Reaktionen der Lieferanten beim Warenverkehr
	193
5.4.	Mögliche Reaktionen der Abnehmer
	205
5.4.0.	Einflüsse auf die Verhaltensweisen der Letztverbraucher
	205

	<u>Seite</u>
5.4.1.	Mögliche Reaktionen der gewerblichen Abnehmer 208
5.4.1.0.	Zur Bedeutung publizierter Jahresabschlüsse als Informationsinstrument 209
5.4.1.1.	Einflüsse auf die Verhaltensweisen gewerblicher Abnehmer 210
5.5.	Mögliche Reaktionen der Arbeitnehmer und ihrer Interessenvertreter 218
5.5.0.	Darstellung der wichtigsten gesetzlich verankerten Informationsrechte der Beschäftigten 218
5.5.1.	Zur Bedeutung publizierter Jahresabschlüsse als Informationsinstrument für Arbeitnehmer 221
5.5.1.0.	Die Beurteilung aus der Sicht von Gewerkschaftsvertretern 221
5.5.1.1.	Gründe für die Wichtigkeit publizierter Jahresabschlüsse 223
5.5.2.	Einflüsse auf die Verhaltensweisen der Beschäftigten 225
5.6.	Ergebnis 235
6.	<u>Kritische Würdigung der zukünftigen Kostenbelastungen</u> 239
6.0.	Die Kosten der Publizität 239
6.0.0.	Unterschiedliche Belastungen in Abhängigkeit von der Publikationsart 239
6.0.1.	Folgerungen für eine abgestufte Publizität 242
6.1.	Die Prüfungskosten 248
6.1.0.	Zur Beziehung zwischen Publizität und Prüfungspflicht 248
6.1.1.	Zur Errechnung der Prüfungskosten 250

VII

	<u>Seite</u>
6.1.2.	Von der zukünftigen Prüfungspflicht betroffene Unternehmungen 254
6.2.	Kritische Würdigung möglicher kompensatorischer Nutzenwirkungen 255
6.2.0.	Zur Bedeutung von Nutzenwirkungen - eine theoretische Betrachtung 255
6.2.1.	Kompensatorische Nutzenwirkungen durch publizierte Jahresabschlußdaten 257
6.2.1.0.	Der Einfluß der Publizität auf die Entscheidungen der Unternehmer 257
6.2.1.1.	Werbende Wirkungen 260
6.2.1.1.0.	Mögliche vertrauensschaffende Ein- flüsse publizierter Jahresabschluß- daten 260
6.2.1.1.1.	Mögliche vertrauensschaffende Wirkun- gen des Bestätigungsvermerks 261
6.2.2.	Kompensatorische Nutzenwirkungen durch die Prüfungspflicht 265
6.2.2.0.	Der handelsrechtliche Jahresabschluß als Steuerungs- und Kontrollinstru- ment des Betriebsgeschehens 265
6.2.2.1.	Der Einfluß der Abschlußprüfung auf die interne Kontroll- und Steuerungs- funktion des Jahresabschlusses 268
6.2.2.2.	Die Bedeutung des Prüfungsberichtes als Informationsinstrument 272
6.3.	Ergebnis 274
7.	Kritische Würdigung der Einbeziehung der Kapitalgesellschaften & Co. in die Publizitätsverpflichtung 277
7.0.	Wesen und Funktion der GmbH & Co. KG 277
7.1.	Zur ordnungspolitischen Berechtigung und gesamtwirtschaftlichen Vorteil- haftigkeit einer Einbeziehung von GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflich- tung 281

	<u>Seite</u>
7.2.	Weitere mögliche Gründe für eine Einbeziehung der GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflichtung 287
7.2.0.	Die Gefahr einer Umwandlungswelle 287
7.2.1.	Die Umgehung der Publizitätspflicht bei Neugründungen 291
7.3.	Kritische Würdigung der vorgebrach- ten Gründe gegen eine Erfassung der GmbH & Co. KG 294
7.3.0.	Die Verschiedenheit der Argumente 294
7.3.1.	Die (formale) Einordnung der GmbH & Co. KG als Personengesellschaft 295
7.3.2.	Die Einschränkung der Haftung bei Einzelkaufleuten und Personengesell- schaften durch Umgehungsmöglichkeiten 298
7.3.3.	Haftungsmäßige Nachteile der GmbH & Co. KG gegenüber den GmbH 300
7.3.4.	Steuerliche Nachteile gegenüber GmbH 302
7.3.5.	Negative Einflüsse auf die Risiko- freude der Unternehmer 304
7.3.6.	Mögliche wettbewerbliche Nachteile im internationalen Rahmen 306
7.3.7.	Andere Gründe als die Haftungsbeschrän- kung bei der Wahl der GmbH & Co. KG als Unternehmungsform 307
7.4.	Bilanzielle Schwierigkeiten bei einer Einbeziehung der GmbH & Co. KG 309
7.5.	Ergebnis 312
8.	Kritische Würdigung des Artikels 57 <u>der Richtlinie</u> 313
8.0.	Zu den Erleichterungsmöglichkeiten für einige Konzerngesellschaften 313
8.1.	Mögliche wettbewerbliche Nachteile eigenständiger Gesellschaften 316

	<u>Seite</u>
8.2. Der Schutz außenstehender Dritter	317
8.2.0. Die Unterrichtung der Anteilseigner	317
8.2.1. Die Wahrung der Gläubigerinteressen	319
8.3. Ergebnis	326
Verzeichnis der Abkürzungen	I
Literaturverzeichnis	IV

1. Einleitung

1.0. Die Anpassung der handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften

Am 25. Juli 1978 verabschiedete der Rat der Europäischen Gemeinschaften im Zuge seiner gesellschaftsrechtlichen Harmonisierungsbestrebungen innerhalb der Mitgliedstaaten der EG die "Vierte Richtlinie aufgrund von Artikel 54, Absatz 3, Buchstabe g) des Vertrages über den Jahresabschluß von Gesellschaften bestimmter Rechtsformen" (im folgenden kurz Vierte EG-Richtlinie genannt)¹⁾. Die Vierte EG-Richtlinie dient der Koordinierung einzelstaatlicher Vorschriften, welche die Aufstellung, Prüfung und Veröffentlichung von Jahresabschlüssen betreffen. Ihre Bestimmungen gelten in der Bundesrepublik Deutschland außer für die Aktiengesellschaft und die Kommanditgesellschaft auf Aktien ausdrücklich auch für die GmbH²⁾.

Die Mitgliedstaaten haben die Aufgabe, ihre bisherigen gesellschaftsrechtlichen Regelungen entsprechend den Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie anzupassen. Der Bundesminister der Justiz hat dazu einen "Vorentwurf eines Gesetzes zur Durchführung der Vierten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtlinie-Gesetz)" (im folgenden kurz Vorentwurf genannt) am 5. Februar 1980 vorgelegt³⁾. Die im Vorentwurf vorgesehenen Bestimmungen stellen weitgehend die Grundlage dieser Untersuchung dar. Mittlerweile hat der Bundesminister der Justiz einen überarbeiteten Entwurf nach dem Stand vom 18. Mai 1981

-
- 1) Der Text der Vierten EG-Richtlinie ist abgedruckt in: AbleG vom 14. 8. 1978, 21. Jg. (1978), Nr. L 222, S. 11 ff.
 - 2) Vgl. ebenda, Art. 1, S. 11 f.
 - 3) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf eines Gesetzes zur Durchführung der Vierten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtlinie-Gesetz), 2 Bde., o.O. 1980.

angefertigt¹⁾, dessen Regelungen im Hinblick auf die zu bearbeitende Themenstellung in dieser Arbeit in hohem Umfang mit denen des Vorentwurfs identisch sind. Im Verlaufe der Untersuchung wird auf bedeutsame Übereinstimmungen, aber auch Unterschiede zwischen den beiden Entwürfen hingewiesen²⁾.

Im Zuge der Diskussion um eine möglichst zweckmäßige Transformation der Vierten EG-Richtlinie in das nationale Recht sind Vorschläge unterbreitet worden, ein für alle buchführungspflichtigen Gewerbetreibende geltendes "Rechnungslegungsgesetz" zu entwerfen³⁾. Von dieser Möglichkeit hat der Bundesminister der Justiz wegen organisatorischer Schwierigkeiten keinen Gebrauch gemacht⁴⁾. Jedoch sollen alle Vorschriften, die als Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (im folgenden kurz GoB genannt) anzusehen sind, einschließlich aller grundsätzlich geltenden Publizitäts- und Prüfungsbestimmungen in das Handelsgesetzbuch eingestellt werden. Dies geschieht vor allem, um überflüssige Mehrfachregelungen in den verschiedenen gesellschaftsrechtlichen Spezialgesetzen (AktG, GmbHG usw.) zu vermeiden. Ob eine bestimmte Unternehmung überhaupt zur Bekanntmachung und zur Prüfung ihres Jahresabschlusses verpflichtet ist, soll allerdings weiterhin in dem jeweiligen für sie geltenden Gesetz bestimmt werden⁵⁾.

-
- 1) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der Vierten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtlinie-Gesetz), o.O. 1981. Im folgenden kurz überarbeiteter Entwurf genannt.
 - 2) Nach Abschluß der Arbeit wurde ein von der Bundesregierung beschlossener "Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der Vierten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtlinie-Gesetz)" vom 19. 2. 1982 vorgelegt. Dieser - dem Bundesrat zugeleitete - Entwurf der Bundesregierung stimmt inhaltlich weitgehend mit dem überarbeiteten Entwurf des Bundesministers der Justiz überein. Vgl. Entwurf der Bundesregierung eines Gesetzes zur Durchführung der Vierten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtlinie-Gesetz), in: Bundesrats-Drucksache 51/82 vom 19. 3. 1982. Auf bedeutsame Abweichungen wird in dieser Studie hingewiesen.
 - 3) Dieser Vorschlag wurde insbesondere von der Kommission Rechnungswesen im Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V. vertreten. Vgl. dazu dessen Stellungnahme: Reformvorschläge zur handelsrechtlichen Rechnungslegung, in: DB, 31. Jg. (1978), S. 1292; DBW, 31. Jg. (1979), Heft 1 a, S. 5 f.; Wpg, 31. Jg. (1978), S. 329.
 - 4) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S.18.
 - 5) Vgl. ebenda, S. 19 f.

1.1. Zur Publizitätsverpflichtung von GmbH und Kapitalgesellschaften & Co.

1.1.0. Darstellung der bisherigen Entwicklung bei den GmbH

Das bisher gültige GmbH-Gesetz verlangt keine Veröffentlichung der Jahresabschlüsse. Die GmbH müssen lediglich Tatsachen in das Handelsregister eintragen lassen, die eine rechtliche Grundlage des Geschäftsbetriebes darstellen¹⁾. Diese Eintragungen betreffen zum Beispiel die Firma und den Sitz der Unternehmung, das Erlöschen der Firma, die Konkursöffnung²⁾. Eine Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse (in Form von publizierten Jahresabschlußdaten) brauchte bisher also nicht zu erfolgen. Bezüglich der gesetzlichen Publizitätsanforderungen sind die GmbH bislang somit den Einzelkaufleuten und Personengesellschaften, die ebenfalls keinem Bekanntmachungszwang ihrer Abschlüsse unterliegen, grundsätzlich gleichgestellt.

Nur eine geringe Anzahl von Gesellschaften, für die aufgrund ihrer Größe die Bestimmungen des Gesetzes über die Rechnungslegung von bestimmten Unternehmen und Konzernen (Publizitätsgesetz) gelten, hat gemäß § 1 PublG ihren Jahresabschluß offenzulegen^{3) 4)}. Dies gilt nach § 25a KWG auch für GmbH, deren Gegenstand das Betreiben von Bankgeschäften^{5) ist}⁶⁾.

1) Vgl. Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität außerhalb der Aktiengesellschaft, in: Verhandlungen des fünfundvierzigsten Deutschen Juristentages, hrsg. v. Ständige Deputation des Deutschen Juristentages, Bd. 1 (Gutachten), Teil 4, München-Berlin 1964, S. 19.

2) Vgl. dazu genauer ebenda, S. 16 ff.

3) Beim Publizitätsgesetz gelten als Größenkriterien die Merkmale Bilanzsumme, Umsatz und Beschäftigtenzahl. Die Grenzwerte liegen jedoch sehr hoch (vgl. § 1 PublG), so daß nach Angaben des Statistischen Bundesamtes im Jahre 1977 nur 106 GmbH ihre Jahresabschlüsse veröffentlichen mußten. Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch 1980 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart-Mainz 1980, S. 128.

4) Die Bestimmungen des Publizitätsgesetzes gelten auch für Einzelkaufleute und Personengesellschaften. Ähnlich wie bei den GmbH sind jedoch nur einige wenige Unternehmungen (1977: 42 Betriebe) publizitätspflichtig. Vgl. ebenda.

5) Zu diesen Gesellschaften werden auch die Bausparkassen gezählt.

6) Im Jahre 1980 gab es lediglich 115 GmbH, die aufgrund § 25a KWG ihre Jahresabschlüsse veröffentlichen mußten. Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.), Verzeichnis der Kreditinstitute und ihrer Verbände sowie der Treuhänder für Kreditinstitute in der Bundesrepublik Deutschland und in Berlin (West), Frankfurt am Main 1981.

Auch wenn die GmbH bisher in der Tat nicht publizitätspflichtig gewesen sind, ist der Gedanke, ihnen eine Offenlegung ihrer Jahresabschlüsse gesetzlich aufzuerlegen, keineswegs neu. Schon der Entwurf des derzeit noch gültigen GmbH-Gesetzes aus dem Jahre 1890 räumt ein, daß sich aus Gründen des Gläubigerschutzes "... manches für einen Zwang zur periodischen Veröffentlichung der Geschäftsergebnisse ausführen läßt"¹⁾. Auch in der Folgezeit beschäftigten sich die jeweiligen gesetzgebenden Instanzen mit der Publizitätsverpflichtung von GmbH. So forderte ein Gesetzentwurf über die GmbH des Reichsjustizministeriums im Jahre 1938 eine Offenlegung und Prüfung des Jahresabschlusses für Gesellschaften mit einem Stammkapital, das die Summe von 2 Millionen Reichsmark überstieg. Zur Begründung dieses - nicht realisierten - Vorschlages wurde das übergeordnete Interesse der Öffentlichkeit angegeben²⁾.

In der Nachkriegszeit wurde die Diskussion um eine Offenlegung von Jahresabschlüssen bei den GmbH vor allem im Zuge der Harmonisierungsbestrebungen zu den gesellschaftsrechtlichen Bestimmungen innerhalb der EG-Länder in Gang gehalten. Aufbauend auf dem Artikel 54 des EWG-Vertrages hat der Rat der Europäischen Gemeinschaften im Bemühen um eine Vereinheitlichung der Rechnungslegungsvorschriften in einer Ersten Richtlinie vom 9. 3. 1968 in Artikel 2 eine Publizitätsverpflichtung für GmbH vor allem zum Schutze der Interessen Dritter gefordert³⁾. Die Ver-

-
- 1) Entwurf eines Gesetzes, betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Stenographische Berichte über die Verhandlungen des Reichstages, 8. Legislaturperiode, I. Session, 1890/92, Fünfter Anlagenband, o.O. 1892, S. 3749.
 - 2) Vgl. Winter, Heinz, Die Publizität des Jahresabschlusses der GmbH im deutschen und ausländischen Recht, in: GmbH-Rdsch., 52. Jg. (1961), S. 194.
 - 3) Der Text der Ersten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften vom 9. 3. 1968 zur Koordinierung der Schutzbestimmungen, die in den Mitgliedstaaten den Gesellschaften im Sinne des Art. 58 Abs. 2 des Vertrages im Interesse der Gesellschafter sowie Dritter vorgeschrieben sind, um diese Bestimmungen gleichwertig zu gestalten, ist abgedruckt in: AblEG vom 14. 3. 1968, 11. Jg. (1968), Nr. L 65, S. 8 ff.

pflichtung zur Publizität ist jedoch bis zum Erlaß der Vierten EG-Richtlinie aufgeschoben worden.

Auch die Politiker in Deutschland haben sich weiterhin - insbesondere in den sechziger Jahren - mit einem Veröffentlichungszwang für GmbH befaßt. Im Jahre 1960 forderte beispielsweise die SPD-Fraktion des Deutschen Bundestages in einem Gesetzentwurf eine Publizitätsverpflichtung für größere GmbH¹⁾. Weiterhin war in einem Referentenentwurf eines neuen GmbH-Gesetzes des Bundesministers der Justiz im Jahre 1969 eine nach Größenklassen differenzierte Publizität für den Jahresabschluß vorgesehen²⁾. Im Frühjahr 1972 und 1973 brachte die Bundesregierung einen Entwurf eines neuen GmbH-Gesetzes ein, worin erneut eine Publizitätspflicht für GmbH gefordert wurde^{3) 4)}. Interessanterweise wurde schon damals eine Gleichbehandlung der GmbH & Co. KG hinsichtlich der Veröffentlichung von Jahresabschlüssen verlangt⁵⁾.

1.1.1. Die künftigen Publizitätsbestimmungen für GmbH

Im Gegensatz zur bisherigen Situation unterliegen nach den Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie zukünftig grundsätzlich alle GmbH dem Zwang zur Bekanntmachung ihrer Jahresabschlüsse. Das Ausmaß der Publizität ist dabei von der Größe der jeweiligen Gesellschaft abhängig, denn in den Anforderungen hinsichtlich des materiellen Inhalts der Jahresabschlüsse wird in der Vierten EG-Richtlinie und dem Vorentwurf zwischen kleinen, mittleren und großen Unternehmungen unterschieden, wobei insbeson-

1) Vgl. BT-Drucksache IV/203, S. 10.

2) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Referentenentwurf eines Gesetzes über Gesellschaften mit beschränkter Haftung, 2. Aufl., Köln 1969, S. 73 und S. 313 ff.

3) Vgl. BT-Drucksache VI/3088, S. 175 f.

4) Vgl. BT-Drucksache 7/253, S. 45 und S. 76.

5) Vgl. ebenda, S. 245 f.

dere den kleinen GmbH, aber zum Teil auch den mittelgroßen Gesellschaften die Möglichkeit zu Verkürzungen und Zusammenfassungen eingeräumt werden¹⁾ Diese Erleichterungsmöglichkeiten werden in Abschnitt 4.0.3. noch eingehend dargestellt und gewürdigt.

Darüber hinaus brauchen kleine Gesellschaften nicht alle Bestandteile des Jahresabschlusses bekanntzumachen. Im einzelnen schlägt der Bundesminister der Justiz folgende größenspezifische Offenlegung vor. Die Geschäftsführer der kleinen GmbH sollen lediglich die Bilanz und den zukünftig zum Jahresabschluß zählenden sogenannten Anhang^{2) 3)} zum Handelsregister einreichen. Sollten diese beiden Materialien keine Angaben über die Gewinnverwendung enthalten, sind Unterlagen darüber gesondert einzureichen. Im Bundesanzeiger hat ein Hinweis auf die Hinterlegung zu erfolgen⁴⁾.

Kleine GmbH brauchen ihre Gewinn- und Verlustrechnung also nicht zu veröffentlichen. Der Bundesminister der Justiz sieht vor, in diesem Punkt von der im Art. 47 Vierte EG-Richtlinie vorgesehenen

-
- 1) Zur Abgrenzung dienen - genau wie beim Publizitätsgesetz - die Kriterien Bilanzsumme, Umsatz und Beschäftigtenzahl. Bei der Einordnung müssen mindestens zwei der folgenden drei Kriterien erfüllt sein: Als kleine Gesellschaft gilt eine Unternehmung mit einer Bilanzsumme bis zu DM 2.850.000,--, Umsatzerlösen bis zu DM 5.700.000,-- und einer Beschäftigtenzahl von 50 im Jahresdurchschnitt. Als groß gilt eine Unternehmung, bei der folgende Größengrenzen überschritten werden: Bilanzsumme DM 11.400.000,--, Umsatzerlöse DM 22.800.000,--, 250 Beschäftigte im Jahresdurchschnitt. Bei mittelgroßen Unternehmungen liegen die Unter- und Obergrenze zwischen den Werten für kleine und große Gesellschaften.
 - 2) Der Anhang im Sinne der Vierten EG-Richtlinie (vgl. Art. 43 ff.) soll nach den Bestimmungen des Vorentwurfs als Bericht bezeichnet werden. Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 106. Im überarbeiteten Entwurf wird allerdings wieder der Begriff Anhang verwandt. Vgl. derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 274 HGB, S. 61.
 - 3) Vgl. dazu die Ausführung in Abschnitt 4.0.3.4.0. dieser Arbeit.
 - 4) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., S. 42 f GmbHG, S. 116 f.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 42 f GmbHG, S. 131.

Erleichterungsmöglichkeiten für kleine Gesellschaften Gebrauch zu machen¹⁾.

Mittlere und große GmbH sollen weiterreichenden Publizitätsbestimmungen unterliegen. Neben der Bilanz, dem Anhang und den Angaben über die Ergebnisverwendung ist auch die Gewinn- und Verlustrechnung zum Handelsregister einzureichen. Zudem ist vorgesehen, daß ein sogenannter Lagebericht²⁾ hinterlegt werden muß. Diese Unterlagen sollen gleichzeitig im Bundesanzeiger bekanntgemacht werden³⁾.

Der Rat der Europäischen Gemeinschaften hat es den Mitgliedstaaten in Art. 47 Vierte EG-Richtlinie erlaubt, den Lagebericht von der genannten Offenlegung freizustellen. In diesem Falle muß dieser nur am Sitz der Gesellschaft zur Einsichtnahme für jedermann bereitgehalten werden. Der Bundesminister der Justiz hat im Vorentwurf insofern die Mindestanforderungen der Vierten EG-Richtlinie überschritten.

Ein Unterschied ergibt sich bei den mittelgroßen sowie den großen GmbH lediglich durch den verschiedenen weitreichenden Inhalt der bekanntzumachenden Unterlagen. Da die in das Handelsgesetzbuch aufzunehmenden Bestimmungen über den Inhalt und Aufbau des Jahresabschlusses und des Lageberichtes sich an den Regelungen der Vierten EG-Richtlinie für kleine GmbH ausrichten, ist hierzu für mittlere und große Gesellschaften noch eine Rechtsverordnung zu erlassen⁴⁾⁵⁾.

-
- 1) Vgl. die Zusammenstellung aller nationalen Wahlrechte bei Jonas, Heinrich H., Zur Problematik der 4. EG-Richtlinie, in: DB, 31. Jg. (1978), S. 1462 ff.
 - 2) Vgl. dazu die Ausführungen auf S. 82 f. dieser Studie.
 - 3) Die Bundesregierung hat in ihrem Entwurf von einer Bekanntmachungspflicht im Bundesanzeiger für mittlere Unternehmungen abgesehen. Vgl. Entwurf der Bundesregierung, in: Bundesrats-Drucksache 61/82, a.a.O., § 186 HGB, S. 6, und § 42 f. GmbHG, S. 38.
 - 4) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., §§ 42 f und 42 g GmbHG, S. 116 f.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 42 f GmbHG, S. 131 f.
 - 5) Diese Verordnung ist mittlerweile bezüglich der Bilanzgliederung bei prüfungspflichtigen mittleren und großen Unternehmungen als Formblatt in den Entwurf der Bundesregierung eingearbeitet worden. Vgl. Entwurf der Bundesregierung, in: Bundesrats-Drucksache 61/82, a.a.O., S. 25 ff.

Im Vorentwurf ist - genau wie in den Bestimmungen des überarbeiteten Entwurfs - zudem eine Prüfungspflicht für mittlere und große GmbH vorgesehen¹⁾. Der Bundesminister der Justiz hat auch in diesem Fall von der in der Vierten EG-Richtlinie enthaltenen Erleichterungsmöglichkeit für kleine GmbH Gebrauch gemacht und diese Gesellschaften von der Prüfungspflicht ausgenommen^{2) 3)}.

Nach der bisherigen Erörterung wird deutlich, daß hinsichtlich der zukünftigen Publizitätsbestimmungen vor allem auf die Unternehmungsform der GmbH tiefgreifende Veränderungen zukommen dürften. Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien, die ebenfalls den Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie unterliegen, müssen nämlich schon seit langem ihre Jahresabschlüsse veröffentlichen (und prüfen) lassen. Für Unternehmungen in diesen Rechtsformen stellen die Publizitätsvorschriften der Vierten EG-Richtlinie und des Vorentwurfs keine umwälzende Neuerung dar. Einzelkaufleute und Personengesellschaften brauchen hingegen - und dies ist im Rahmen dieser Studie von besonderer Wichtigkeit - auch in Zukunft ihre Jahresabschlüsse normalerweise nicht offenzulegen.

1.1.2. Zur zusätzlichen Einbeziehung der Kapitalgesellschaften & Co. in die Publizitätsverpflichtung

Ähnlich wie die GmbH sind die Kapitalgesellschaften & Co. - die formal als Personengesellschaften angesehen werden - bisher nicht zur Offenlegung ihrer Jahresabschlüsse verpflichtet. Der Zwang zur Bekanntmachung der Jahresabschlüsse soll nach den

1) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., §§ 42a und 42b GmbHG, S. 112 ff.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., §§ 42a und 42b GmbHG, S. 126 ff.

2) Vgl. Art. 11 Vierte EG-Richtlinie, a.a.O., S. 28.

3) Kleine GmbH unterliegen jedoch bei einer unrichtigen oder unvollständigen Berichterstattung auch den Straf- und Bußgeldvorschriften des § 292 HGB. Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 292 HGB, S. 79.

Vorstellungen des Bundesministers der Justiz allerdings zukünftig auch auf alle Kapitalgesellschaften & Co. angewandt werden¹⁾. Die Bestimmungen des Vorentwurfs gehen insofern über die Vorschriften der Vierten EG-Richtlinie hinaus. Während die Transformation der Vierten EG-Richtlinie in das nationale Recht eine Publizitätsverpflichtung für GmbH zwingend erforderlich macht, liegt eine Einbeziehung von Kapitalgesellschaften & Co. allein im Ermessen des deutschen Gesetzgebers. Sollte sich der Bundesminister der Justiz mit seinen Vorstellungen durchsetzen, würden sich auch für Unternehmungen in dieser Rechtsform weitreichende Veränderung ergeben.

1.2. Aufgabenstellung

Die vorangehende Darstellung verdeutlicht, daß seit Beginn des Bestehens von Unternehmungen in der Rechtsform der GmbH der Gedanke an eine Publizitätsverpflichtung häufig Anlaß zu Diskussionen und gesetzgeberischen Initiativen gewesen ist. Die Tatsache, daß sich die Befürworter eines Veröffentlichungszwanges von GmbH-Abschlüssen bis zur Verabschiedung der Vierten EG-Richtlinie nicht durchsetzen konnten, zeigt weiterhin, daß augenscheinlich heftige Widerstände gegenüber einer Publizitätsverpflichtung bestanden haben. So nimmt es nicht wunder, daß auch die diesbezüglichen Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie und des darauf aufbauenden Vorentwurfs Gegenstand heftiger Kritik geworden sind. Es wird vor allem - wie im nächsten Abschnitt dieser Studie noch näher darzulegen sein wird - befürchtet, daß die zukünftig publizitätspflichtigen Unternehmungsformen Informationsnachteile und zusätzliche Kostenbelastungen gegenüber ihren weiterhin nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten in anderen Rechtsformen hinnehmen müßten.

Hauptaufgabe der Studie ist es zu überprüfen, ob die in der Öffentlichkeit vorgetragenen Bedenken hinsichtlich einseitiger Informationsflüsse und übermäßiger Kostenbelastungen zuungunsten der zukünftig publizitätspflichtigen GmbH tatsächlich zutreffen könnten.

1) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 11 ff.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 178 HGB, S. 7.

Seitens der Verbände und Unternehmungen herrscht ferner großes Mißbehagen über die geplante Einbeziehung von Kapitalgesellschaften & Co. - die überwiegend die Rechtsform der GmbH & Co. KG aufweisen - in die zukünftige Publizitätsverpflichtung. Auch der Bundesminister für Wirtschaft verhält sich gegenüber den geplanten Publizitätsvorschriften für die GmbH & Co. KG eher skeptisch¹⁾. Die in diesem Zusammenhang vorgebrachten kritischen Argumente, die zum Teil mit der Kritik an der Publizitätsverpflichtung von GmbH identisch sind, häufig aber auch bei den unternehmensspezifischen Besonderheiten der GmbH & Co. KG ansetzen, werden kritisch gewürdigt. Schließlich soll im letzten Abschnitt der Arbeit auf die Berechtigung von Art. 57 Vierte EG-Richtlinie, der eine Befreiung von der Publizitätspflicht für abhängige Konzernunternehmungen vorsieht, eingegangen werden.

Vor diesen Untersuchungen sollen jedoch zunächst die geäußerten Kritikpunkte an der Bekanntmachungspflicht näher erläutert werden. Die Darstellung der vorgebrachten Bedenken kann allerdings nicht isoliert erfolgen. Sie ist vielmehr in einer umfassenden Würdigung der ordnungspolitischen Bedeutung einer Publizitätspflicht von haftungsbeschränkten Unternehmungen eingebettet. Erst vor diesem Hintergrund erscheint es sinnvoll, die Einwände über mögliche Nachteile der GmbH genauer zu untersuchen und zu beurteilen.

2. Zur Publizitätsverpflichtung haftungsbeschränkter Unternehmungen

2.0. Darstellung der vorgebrachten Bedenken

Bedenken gegenüber einer Publizitätsverpflichtung von GmbH werden von den betroffenen Gesellschaften selbst, aber auch von verschiedenen Verbänden und aus Kreisen der Wissenschaft geäußert.

Die weitaus größte Bedeutung wird dabei der Befürchtung beigegeben, daß Informationen an Konkurrenten in anderen Rechtsfor-

1) Vgl. o. V., Lambsdorff bricht eine Lanze für den Mittelstand und meldet Protest an, in: HB vom 24. 7. 1980, S. 5.

men weitergegeben werden, ohne daß diese gesetzlich erzwungene Informationshingabe auf Gegenseitigkeit beruht¹⁾. Einzelkaufleute und Personengesellschaften brauchen nämlich, wie bereits erwähnt, ihre Jahresabschlüsse auch in Zukunft nicht offenzulegen, sofern für sie nicht die Regelung des Publizitätsgesetzes gilt²⁾. Die Furcht vor einer Benachteiligung gegenüber der Konkurrenz tritt besonders deutlich in dem Ausspruch von Silcher hervor, daß die GmbH "... auf offenem Feld antreten muß gegen einen Gegner, der in voller Deckung kämpft"³⁾.

Auch die Geschäftspartner, die aufgrund der veröffentlichten Jahresabschlüsse möglicherweise zusätzliche, bisher nicht bekannte, Informationen über die GmbH erhalten, könnten ihr Verhalten einseitig zuungunsten von Unternehmungen in dieser Rechtsform ändern⁴⁾. Interessanterweise hat der Gesetzgeber diesen Gesichtspunkt bei früheren gesellschaftsrechtlichen Entscheidungen bei den Aktiengesellschaften schon in Betracht gezogen⁵⁾.

1) Vgl. zum Beispiel Adelberger, Otto, Publizität der GmbH, Diss., München 1957, S. 66 und S. 155, und die dort angegebene Literatur; Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), Die 4. EG-Richtlinie zum Gesellschaftsrecht - Bilanzpublizität - Aus der Sicht von betroffenen Unternehmen, Hamburg 1979, S. 3 ff.; Eder, Karl, Die Denkschrift der Deutschen Gesellschaft für Betriebswirtschaft zur Reform des GmbH-Rechts, in: GmbH-Rdsch., 57 Jg. (1966), S. 213; Mayer, Fritz, Das Publizitätsproblem in der Wirtschaft, Leipzig 1930, S. 82; o.V., Eingabe der Centrale für GmbH vom 10. 9. 1964 zur Publizitätspflicht der GmbH in der EWG, in: GmbH-Rdsch., 55. Jg. (1964), S. 174; o. V., Aktuelle Information, in: GmbH-Rdsch., 68. Jg. (1977), S. 64.

2) Vgl. § 3 PublG in Verbindung mit § 1 PublG.

3) Silcher, Friedrich, Diskussionsbeitrag, in: Das Frankfurter Publizitätsgespräch, hrsg. v. Barz, Carl Hans, u. a., Frankfurt am Main 1962, S. 243.

4) Vgl. Grobe, Hans Joachim, Größe verpflichtet, in: Der Volkswirt, 21. Jg. (1967), S. 1571; Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität, a.a.O., S. 142; Strobel, Wilhelm, GmbH-Reform und Bilanzreform durch ein neues Bilanzrichtliniengesetz, in: GmbH-Rdsch., 71 Jg. (1980), S. 160.

5) So gehen Adler/Düring/Schmaltz davon aus, daß die Bestimmung des § 157 Abs. 4 AktG aufgrund der oben dargestellten Befürchtung statuiert worden ist. Vgl. Adler, Hans, Walther Düring und Kurz Schmaltz, Rechnungslegung und Prüfung der Aktiengesellschaft, Bd. I: Rechnungslegung, 4. Aufl., Stuttgart 1968, S. 697, Tz. 227 zu § 157 AktG.

Des weiteren wird betont, daß eine Veröffentlichung von Jahresabschlüssen und vor allem eine damit verbundene Pflichtprüfung mehr Arbeit und erhebliche zusätzliche Kostenbelastung verursachten¹⁾. Der Gesetzgeber hat bei der Verabschiedung früherer gesellschaftsrechtlicher Bestimmungen auch diesen Aspekt durchaus berücksichtigt²⁾.

Die eben dargestellten Befürchtungen erfolgen streng genommen aus einer einzelwirtschaftlichen Sichtweise heraus. Selbstverständlich weisen sie jedoch auch eine gesamtwirtschaftliche Dimension auf. Eine übermäßige einseitige Benachteiligung haftungsbeschränkter Unternehmungsformen könnte über die persönlichen Einbußen der betroffenen Unternehmen hinaus zu einer Störung des Wettbewerbs führen und dessen positive gesamtwirtschaftlichen Ergebnisse verringern. So könnte sich beispielsweise die Dynamik des Wettbewerbs vermindern, wenn die GmbH in Erwartung schnellerer Konkurrentenreaktionen manchen innovatorischen Vorstoß unterlassen würden³⁾, gleichzeitig aber auch die nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten infolge eines erhöhten Informationsgrades weniger innovatorische Risiken eingingen⁴⁾. Weiterhin könnten durch - von der Publizitäts-

1) Vgl. Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität, a.a.O., S. 52 und S. 158; Spitzenverbände der Deutschen Wirtschaft, Zur Durchführung der 4. EG-(Bilanz-)Richtlinie zum Gesellschaftsrecht, in: DB, 32. Jg. (1979), S. 1093; Strobel, Wilhelm, Jahresabschluß und Jahresabschlußprüfung nach der EG-Reform durch die 4. und 8. EG-Richtlinie, in: DB, 31. Jg. (1978), S. 1845 ff.; derselbe, GmbH-Reform, a.a.O., S. 160; derselbe, Prüfungspflicht und Haftungsbeschränkung, in: BFuP, 32. Jg. (1980), S. 85 ff.; Wälzholz-Junius, Hans Martin, Die Rechnungslegungsgrundsätze der 4. EG-Richtlinie in ihren Auswirkungen auf die mittelständische Industrie, in: Bericht über die Fachtagung des IdW 1978, Düsseldorf 1979, S. 43.

2) Dies trifft für kleine Genossenschaften (§ 33 GenG) und kleine Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (§ 36a VAG) zu. Zur Definition einer kleinen Genossenschaft vgl. BGH, Beschluß vom 11. 7. 1957 - II ZB 6/57, in: NJW, 10. Jg. (1957), S. 1558. Zur Abgrenzung eines kleinen Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit vgl. Prölls, Erich, Reimer Schmidt und Jürgen Sasse, Versicherungsaufsichtsgesetz, 8. Aufl., München 1979, S. 463 ff.

3) Vgl. Abschnitt 5.O.1.O. dieser Studie.

4) Vgl. ebenda.

verpflichtung ausgelöste - Kampfmaßnahmen der Konkurrenten oder durch übertrieben negative Reaktionen der Geschäftspartner manche - wirtschaftlich keineswegs maroden - GmbH vom Markt verdrängt werden¹⁾.

Auch dies wäre gesamtwirtschaftlich durchaus nicht erwünscht, denn auf der Anbieterseite würden unter Umständen neue Machtstellungen geschaffen oder bereits bestehende weiter gefestigt. Für die Nachfrager entstünde vor allem der Nachteil, daß für sie die Zahl der Alternativen hinsichtlich der Anbieter verringert wäre.

Sollte sich auch die Befürchtung einer unvertretbar hohen Kostenbelastung für die GmbH im Rahmen dieser Untersuchung als zutreffend erweisen²⁾, würden die eben genannten gesamtwirtschaftlich unerwünschten Wirkungen der Publizitätsverpflichtung noch verstärkt werden.

2.1. Die Gründe für eine Publizitätsverpflichtung von GmbH

Der Rat der Europäischen Gemeinschaften betont, daß die Offenlegung des Jahresabschlusses und des Lageberichtes bei GmbH "... im Hinblick auf den Schutz der Gesellschafter sowie Dritter besondere Bedeutung"³⁾ zukommt. Der Forderung nach einem Schutz der Gesellschafter liegt offensichtlich die Absicht zugrunde, den Anteilseignern von Unternehmungsformen, bei denen eine Trennung von Geschäftsführung und Kapitalgebern vorkommen kann, eine sachkundige Grundlage ihrer Kontroll- und Entscheidungsrechte zu ermöglichen.

1) Vgl. dazu die umfassenden Ausführungen in Abschnitt 5. dieser Studie.

2) Vgl. dazu die eingehenden Untersuchungen in Abschnitt 6. dieser Studie.

3) Begründung des Rates der Europäischen Gemeinschaften, in: ABLEG vom 14. 8. 1978, a.a.O., S. 11.

Nun läßt es sich zwar nicht bestreiten, daß aufgrund der - rechtlich vorgegebenen - internen Ausgestaltung der GmbH eine Trennung von Geschäftsführung und Gesellschaftern - ähnlich wie bei Aktiengesellschaften - grundsätzlich möglich ist und in der Praxis auch teilweise vorkommt. Im weiteren Verlauf der Studie wird jedoch zu verdeutlichen sein, daß dieser Tatbestand aufgrund der besonderen Stellung der Gesellschafter kaum für eine - jede Gesellschaft erfassende - Publizitätsverpflichtung ausreicht. Im Gegensatz zu der Situation bei Aktiengesellschaften besitzen die GmbH-Anteilseigner nämlich ausgesprochen weitreichende Entscheidungs- und Informationsrechte, die durch die GmbH-Novelle vom 4. Juli 1980 noch erweitert worden sind¹⁾.

Hinsichtlich des Schutzes außenstehender Dritter durch die Bekanntmachung des Jahresabschlusses verweist der Rat der Europäischen Gemeinschaften ausdrücklich auf die relativ geringe Sicherheit bei GmbH infolge der Beschränkung der Haftung auf das Gesellschaftsvermögen²⁾. Dieser Argumentation liegt ganz offensichtlich die Auffassung zugrunde, daß eine Publizitätsverpflichtung von haftungsbeschränkten Gesellschaften sich neben dem (zumindest bei den meisten GmbH nicht notwendig erscheinenden) Schutz der Gesellschafter insbesondere unter dem Gesichtspunkt des Gläubigerschutzes in hohem Maße als notwendig erweist. Die Sicherung der Gläubigerinteressen stellt auch die beherrschende Begründung für den Bundesminister der Justiz dar. Dieser betont im Vorentwurf mehrfach, daß der Zwang zur Bekanntmachung des Jahresabschlusses von GmbH vorwiegend zum Ausgleich der Risiken, die die Gläubiger auf sich nehmen, gerechtfertigt sei³⁾.

1) Vgl. dazu die Ausführungen in Abschnitt 4.1.O.O. dieser Arbeit.

2) Vgl. ABLEG vom 14. 8. 1979, a.a.O., S. 11.

3) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 6, S. 11 und S. 13.

Mit anderen Worten: Die Publizitätsverpflichtung soll vornehmlich als Korrelat der Haftungsbeschränkung dienen.

Der Rat der Europäischen Gemeinschaften und der Bundesminister der Justiz wollen somit bei den GmbH ein Instrument zur Sicherung der Gläubigerinteressen anwenden, das bei anderen haftungsbeschränkten Unternehmungsformen seit langem vorgeschrieben wird. So hat der Gesetzgeber beispielsweise bei Aktiengesellschaften nach Beseitigung des Konzessionssystems dem Gläubigerschutzprinzip konsequent Rechnung getragen und schon frühzeitig die Offenlegung der Jahresabschlüsse verlangt^{1) 2)}. Bei den ebenfalls haftungsbeschränkten GmbH hingegen wurde trotz der vielfachen früheren Bestrebungen bisher darauf verzichtet.

Bei der Überprüfung der These, daß eine Publizitätsverpflichtung von GmbH zum Ausgleich der Haftungsbeschränkung ordnungspolitisch gerechtfertigt ist, drängen sich zwei Fragen in den Vordergrund:

- Welche Bedeutung besitzt das Institut der Haftung in einer marktwirtschaftlichen Ordnung? Wäre dessen Funktion nur von untergeordneter Bedeutung, würde auch eine Verpflichtung zur Offenlegung von Jahresabschlußdaten bei haftungsbeschränkten Unternehmungsformen kaum zu rechtfertigen sein.
- Sind publizierte Jahresabschlüsse überhaupt geeignet, als Korrelat der Haftungsbeschränkung einen wirksamen Schutz für Gläubiger zu schaffen?

1) Vgl. Hopt, Klaus, Die Publizität von Kapitalgesellschaften - Grundsätzliche Überlegungen zum Stand nach der 4. EG-Richtlinie und zur Reformdiskussion in den USA, in: ZGR, 9. Jg. (1980), S. 231 f.

2) Auch bei den Genossenschaften wurde die Publizität der Jahresabschlüsse zur Sicherung der Gläubiger gesetzlich vorgeschrieben. Vgl. dazu auch die Ausführungen auf S. 31 f. dieser Studie.

2.2. Zur ordnungspolitischen Bedeutung der Haftung

2.2.0. Die Haftung als konstituierendes Prinzip der Wettbewerbsordnung

In der Marktwirtschaft wird den Unternehmern die Chance eingeräumt, durch Privateigentum an Produktionsmitteln und die freie Verfügungsgewalt darüber Gewinne zu erzielen¹⁾. Die unternehmerisch Tätigen dürfen jedoch in einem Wirtschaftssystem, das auf einem fairen Leistungswettbewerb der Produzenten beruhen soll, nicht nur den Nutzen aus ihrer Betätigung in Form von Gewinnen ziehen; sie müssen auch in vollem Umfang das Risiko des Mißlingens auf sich nehmen. Deshalb muß der Freiheit, Gewinn zu erzielen, die Haftung als Sanktionsmechanismus gegenüberstehen, damit die Unternehmer stets angehalten sind, in voller Verantwortung bei geschäftlichen Fehlleistungen in materieller Hinsicht die Konsequenzen zu tragen^{2) 3)}.

Anders ausgedrückt: Die den Unternehmern - im Sinne der property rights-Theorie⁴⁾ - zugestandene Kompetenz zur Entfaltung

1) Vgl. Hensel, Paul K., Grundformen der Wirtschaftsordnung, München 1972, S. 46.

2) Vgl. Eucken, Walter, Die Wettbewerbsordnung und ihre Verwirklichung, in: Ordo, Zweiter Band (1949), S. 57; derselbe, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern-Tübingen 1952, S. 279; Grossfeld, Bernhard, Aktiengesellschaft, Unternehmenskontrolle und Kleinaktionär, Tübingen 1968, S. 106; Tielsch, Elfriede, Beschränkte Haftung, Diss., Freiburg 1935, S. 4.

3) Zur Verantwortung des Unternehmers im allgemeinen vgl. auch Röpke, Wilhelm, Die Verantwortung des Unternehmers in der Marktwirtschaft, Schriftenreihe der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main, Bd. 17, Frankfurt am Main 1961.

4) Vgl. Demsetz, Harold, Toward a Theorie of Property Rights, in: AER, Vol. 57 (1967), S. 347 ff.; Leipold, Helmut, Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich, 2. Aufl., Stuttgart 1980, S. 38; Schüller, Alfred, Eigentumsrechte, Unternehmenskontrolle und Wettbewerbsordnung, in: Ordo, Band 30 (1979), S. 326.

wirtschaftlicher Aktivitäten (aufgrund des Privateigentums an Produktionsmitteln und der freien Verfügungsgewalt über sie) zum Zwecke der Gewinnerzielung sollte die Verantwortung der Unternehmer äquivalent gegenüberstehen. Je mehr eine Übereinstimmung von Kompetenz einerseits und Verantwortung andererseits erreicht wird, desto geringer ist die Gefahr, daß die negativen Folgen unternehmerischen Handelns (und somit auch die Schäden der Gläubiger bei Unternehmungskrisen) auf Dritte abgewälzt werden können. Aus diesen grundsätzlichen Überlegungen heraus muß die Haftung als "konstituierendes Prinzip der Wettbewerbsordnung" angesehen werden¹⁾²⁾.

Die gewünschten Wirkungen der unbeschränkten Haftung auf den Lenkungsmechanismus der Wettbewerbsordnung sind vielfältiger Natur. Im Hinblick auf das zu bearbeitende Thema ist vor allem von Wichtigkeit, daß sie die Auslese von Unternehmungen und fähigen Unternehmerpersönlichkeiten ermöglichen soll³⁾. Sie soll weiterhin bewirken, daß die Disposition des Kapitals vorsichtig erfolgt⁴⁾. "Investitionen werden umso sorgfältiger gemacht, je mehr der Verantwortliche für diese Investitionen haftet."⁵⁾ Die Haftung soll die Unternehmer in diesem Zusammenhang auch dazu veranlassen, bei Geschäften Zurückhaltung zu üben, deren Risiko sie kaum einschätzen können.

Dem Gläubigerschutz wird mittels der unbeschränkten Haftung somit auf zwei Wegen Rechnung getragen. Zum einen wird in möglichen Schadensfällen ein Rückgriff auf das Vermögen des Schuldners bewirkt, der über das Betriebsvermögen hinausgeht. Zum anderen soll die Sorgfaltsfunktion der Haftung dazu dienen, daß von Anfang an größere Vorsicht bei den unternehmerischen Entscheidungen waltet und es demzufolge auch zu weniger

1) Vgl. Eucken, Walter, Die Wettbewerbsordnung, a.a.O., S. 58 f.; derselbe, Grundsätze, a.a.O., S. 281.

2) Vgl. auch Böhm, Franz, Eine Kampfansage an Ordnungstheorie und Ordnungspolitik, in: Ordo, Vierundzwanzigster Band (1973), S. 23.

3) Vgl. Eucken, Walter, Die Wettbewerbsordnung, a.a.O., S. 58; derselbe, Grundsätze, a.a.O., S. 280.

4) Vgl. Eucken, Walter, Die Wettbewerbsordnung, a.a.O., S. 58; derselbe, Grundsätze, a.a.O., S. 280; Willgerodt, Hans, Wirtschaftskonzentration unter der Lupe (Buchbesprechung), in: Ordo, Vierzehnter Band (1963), S. 339.

5) Eucken, Walter, Grundsätze, a.a.O., S. 280.

Konkursen und damit einer möglichen Schädigung außenstehender Dritter kommt.

Gegenüber der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung der Haftung werden in der Literatur teilweise Bedenken geäußert. So wird vor allem betont, daß die unternehmerisch Tätigen "... die sie umgebende Wirtschaftswirklichkeit nicht mehr gänzlich zu durchschauen und zu beurteilen vermögen"¹⁾ und deshalb eine unbeschränkte Haftung unzumutbar sei. Weiterhin wird argumentiert, daß das Institut der Haftung ohnehin wenig Einfluß auf die Initiative und Verantwortung der Unternehmer ausübe²⁾.

Dem ersten Argument widersprechen die Erfahrungen aus der Praxis. Die überwiegende Zahl der Unternehmungen in der Gegenwart wird nämlich in einer Rechtsform geführt, die mit einer persönlichen unbeschränkten Haftung verbunden ist³⁾. Offensichtlich können die meisten Unternehmer durchaus das Wirtschaftsgeschehen derart gut beurteilen, daß sie das Risiko der unbeschränkten persönlichen Haftung auf sich nehmen.

Auch die These, daß die unbeschränkte Haftung keinen konkursverbeugenden Einfluß auf die Unternehmer ausübt, läßt sich - wie aus der nachstehenden Übersicht hervorgeht - kaum aufrechterhalten. In dieser Übersicht wird durch einen empirischen Vergleich zwischen den haftungsbeschränkten Unternehmungsformen der GmbH sowie der GmbH & Co. KG einerseits und den Personengesellschaften andererseits deren jeweilige Konkursanfälligkeit ermittelt.

1) Limbach, Jutta, Theorie und Wirklichkeit der GmbH, Berlin 1966, S. 119.

2) Vgl. Kraske, Jochen, Die Publizitätspflicht der Großunternehmung, Diss., Freiburg 1962, S. 104; Wiethölter, Rudolf, Die GmbH & Co. KG - Chancen und Grenzen, in: Aktuelle Probleme der GmbH & Co., hrsg. in Verbindung mit der Centrale für Gesellschaften mbH Dr. Otto Schmidt, 3. Aufl., Köln 1974, S. 39.

3) Hinsichtlich der Anzahl der Unternehmungen dominieren vor allem die - unbeschränkt haftenden - Einzelunternehmungen. Vgl. dazu genauer o. V., Statistische Umschau: Unternehmen, in: WuSt, o. Jg. (1978), S. 100.

Konkursstatistik

a) Personengesellschaften¹⁾ / b) GmbH / c) GmbH & Co. KG²⁾

1975				1976				1977						
Gesamtzahl	eröffnete Konkurse		mangels Masse abgelehnt		Gesamtzahl	eröffnete Konkurse		mangels Masse abgelehnt		Gesamtzahl	eröffnete Konkurse		mangels Masse abgelehnt	
	absolut	%	absolut	%		absolut	%	absolut	%		absolut	%	absolut	%
a) rd. 119 000	340	0,28	290	0,21	rd. 140 000	290	0,21	278	0,20	rd. 140 000	263	0,19	263	0,19
b) 133 382	694	0,52	1408	1,06	147 233	658	0,45	1516	1,03	168 463	700	0,42	1658	0,98
c) rd. 60 000	295	0,49	352	0,59	rd. 60 000	312	0,52	360	0,60	rd. 60 000	334	0,56	409	0,68

1) Die Angaben für die Gesamtzahl der Personengesellschaften beruhen auf der Umsatzsteuerstatistik. Da diese nur alle zwei Jahre erstellt wird (1974, 1976, 1978), sind für die dazwischenliegenden Perioden (1975, 1977, 1979) die Angaben des Vorjahres übernommen worden. In der - in der Umsatzsteuerstatistik angegebenen - Gesamtzahl der Personengesellschaften sind auch die GmbH & Co. KG enthalten. Sie sind in dieser Tabelle (im Hinblick auf das Untersuchungsziel) mit der in Fußnote 2 geschätzten Anzahl eliminiert worden.

2) Da für die GmbH & Co. KG keine amtliche Erhebung existiert, kann ihre Gesamtzahl nur geschätzt werden. Derzeit sind etwa 60.000 GmbH & Co. KG vorhanden. Da nach der Körperschaftsteuerreform des Jahres 1977 ein wesentlicher Anreiz zur Gründung einer GmbH & Co. KG weggefallen ist, dürfte ihre Gesamtzahl in den letzten Jahren weniger stark als in den vorangegangenen Jahrzehnten gestiegen sein. Aus diesem Grund wird in der Tabelle vereinfachend für alle Perioden von 60.000 GmbH & Co. KG ausgegangen. Die geschätzte Zahl von 60.000 GmbH & Co. KG beruht auf einer Direktauskunft der Centrale für GmbH Dr. Otto Schmidt.

Konkursstatistik

a) Personengesellschaften / b) GmbH / c) GmbH & Co. KG

	1978			1979		
	Gesamtzahl	eröffnete Konkurse	mangels Masse abgelehnt	Gesamtzahl	eröffnete Konkurse	mangels Masse abgelehnt
			abso- lut %			
a)	rd. 142 000	191 0,13	166 0,12	rd. 142 000	151 0,11	137 0,10
b)	195 890	680 0,35	1616 0,82	225 209	746 0,33	1623 0,72
c)	rd. 60 000	230 0,38	330 0,55	rd. 60 000	192 0,32	231 0,39

Quellen: 1. Schöffel, Roland, Umsätze nach Rechtsformen der Unternehmen, in: WuSt, o. Jg. (1976), S. 417 ff.

2. Statistische Jahrbücher der Jahrgänge 1976 bis 1980.

3. Direktauskünfte des Statistischen Bundesamtes.

4. Direktauskunft der Centrale für GmbH Dr. Otto Schmidt.

Die vorstehenden Tabellen verdeutlichen, daß die haftungsbeschränkten Gesellschaften eine erheblich höhere Konkursquote als die nichthaftungsbeschränkten Personengesellschaften aufweisen¹⁾. Besonders auffällig wird dies bei den mangels Masse abgelehnten Konkursanträgen, wobei die GmbH noch etwas höhere Quoten aufweisen als die GmbH & Co. KG. Es dürfte der Schluß zulässig sein, daß die Beschränkung der Haftung einen negativen Einfluß auf die wirtschaftliche Stabilität von Unternehmungen ausübt.

Gegenüber dieser Vermutung wird häufig die These vorgebracht, daß es viele Konkursursachen gebe und die Haftung - da sie nur einen von vielen Gründen darstelle - zwangsläufig auch von untergeordneter Bedeutung sei²⁾. Dieser These liegen jedoch offensichtlich falsche Annahmen über die entscheidenden Ursache-Wirkung-Zusammenhänge zugrunde. Sicherlich bewirkt die Haftungsbeschränkung nicht direkt den Zusammenbruch von Unternehmungen; strenggenommen sind die alleinigen auslösenden Faktoren von Konkursen nur die Tatbestände der Überschuldung und der Zahlungsunfähigkeit. Nun ließe sich einwenden - und dies durchaus zu Recht - daß die Ursachen für eine Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit von vielfältiger Natur sind³⁾. Dennoch kann nicht vollkommen ausgeschlossen werden, daß eine Haftungsbeschränkung zu weniger vorsichtigen und sorgfältigen Investitionskalkülen bei den Unternehmern führt oder deren Neigung zum Eingehen größerer Risiken verstärkt, was zumindest in manchen Fällen eben eine Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit zur Folge haben kann.

Es sollte auch bedacht werden, daß die vielfältigen Einflußfaktoren der Überschuldung und Zahlungsunfähigkeit in den meisten Fällen grundsätzlich auch bei Personengesellschaften vorzufinden sind⁴⁾. Wenn dennoch die Konkursquote bei diesen

-
- 1) Vgl. auch o.V., Mit der Ölverteuerung rollt die Konkurswelle, in: HB vom 5.1.1981, S. 7; o.V., Creditreform: 1981 rollt neue Konkurswelle, in: HB vom 18.2.1981, S. 11; o.V., Insolvenzen - 20 % Plus im 1. Quartal, in: HB vom 5./6.6.1981, S. 3.
 - 2) Vgl. Wiethölter, Rudolf, a.a.O., S. 43 f., und die dort angegebene Literatur.
 - 3) Vgl. auch die Ausführungen auf S. 185 dieser Studie.
 - 4) Bei Einzelkaufleuten und Personengesellschaften ist allerdings nur der Tatbestand der Zahlungsunfähigkeit ein Konkursgrund.

Unternehmungen erheblich niedriger liegt als bei GmbH sowie GmbH & Co. KG, besitzt die Haftungsbeschränkung augenscheinlich eine durchaus gewichtige Bedeutung.

2.2.1. Die gesamtwirtschaftlich unerwünschten Folgen
der Haftungsbeschränkung

Aus der im vorhergehenden Abschnitt erstellten Übersicht heraus spricht vieles dafür, daß bei Einzelkaufleuten und Personengesellschaften das Institut der Haftung die betreffenden Unternehmer zu einer angemessenen vorsichtigen Verhaltensweise im Geschäftsverkehr veranlaßt. Dies scheint hingegen bei den GmbH (sowie GmbH & Co. KG) in vielen Fällen nicht gegeben zu sein. Ein derartiges Ergebnis ist indes nicht weiter verwunderlich, da bei einer Erleichterung der Haftung im Sinne einer Beschränkung des Rückgriffs auf das Betriebsvermögen ein Teil des Risikos auf außenstehende Dritte - vor allem auf die Gläubiger - überwältzt werden kann.

Dem Gesetzgeber kann es jedoch nicht gleichgültig sein, daß im Wirtschaftsleben Rechtsformen existieren, die eine vergleichsweise hohe Konkursquote bei gleichzeitiger Beschränkung der Haftung aufweisen. Die gesamtwirtschaftlich unerwünschten Folgen dieses Sachverhaltes liegen auf der Hand. Eine mögliche Schädigung von Gläubigern führt zunächst unausweichlich zu Wettbewerbsverzerrungen, da die Gläubiger - trotz ihrer durchaus vorhandenen Tüchtigkeit - Einbußen infolge unternehmerischer Fehler ihrer Schuldner hinnehmen müssen.

Um dies noch einmal ganz deutlich zu betonen: Für unternehmerische Fehlleistungen oder gar bewußte wirtschaftskriminelle Handlungen tragen bei Unternehmungen mit beschränkter Haftung häufig zum Teil Personen den Schaden, die dafür nicht verantwortlich zu machen sind. Eine solche "Sozialisierung von Ver-

lusten" - wie es Röpke treffend bezeichnet hat¹⁾ - ist jedoch in keiner Weise mit den Zielsetzungen einer Wettbewerbsordnung, bei der Einkommenserschleichungen und ungesühnte Fehlleistungen verhindert werden sollen²⁾, vereinbar.

Aber nicht nur die wettbewerbspolitisch kaum zu rechtfertigende Schädigung der Gläubiger bringt gesamtwirtschaftlich unerwünschte Folgen mit sich; auch aus einem anderen Grund ist eine Haftungsbeschränkung bei Unternehmungen unter ordnungspolitischen Gesichtspunkten höchst fragwürdig. Dies wird durch folgende Überlegung sehr deutlich: Ziel der Wirtschaftspolitik sollte unter anderem die Förderung einer möglichst zweckmäßigen Verwendung des Kapitals sein. Die Haftungsbeschränkung bei GmbH scheint jedoch tendenziell einer Kapitalverschwendung und somit erheblichen volkswirtschaftlichen Werteverlusten Vorschub zu leisten. Die vergleichsweise hohe Konkursquote haftungsbeschränkter Unternehmungsformen besagt nämlich, daß bei diesen in weitaus größerem Umfang als bei anderen Unternehmungen geschäftliche Transaktionen ausgeführt werden, die sich im nachhinein als im hohen Maße unrentabel erweisen³⁾.

Eine wenig zweckmäßige Kapitalverwendung seitens mancher GmbH bedeutet, daß auf der Anbieterseite ceteris paribus weniger Mittel für erfolgversprechendere Investitionen tüchtigerer Unternehmer zur Verfügung steht. Für die Nachfrager hat dieser Sachverhalt wiederum zur Folge, daß ihre Versorgung mit Gütern tendenziell niedriger, das heißt ihr Bedürfnisbefriedigungsgrad geringer ist.

1) Vgl. Röpke, Wilhelm, Die Lehre von der Wirtschaft, 9. Aufl., Erlenbach-Zürich-Stuttgart 1961, S. 302.

2) Vgl. derselbe, Die Lehre von der Wirtschaft, Wien 1937, S. 183.

3) Hensel betont: "Tatsächlich aber sind einzelwirtschaftliche Verluste, gesamtwirtschaftlich gesehen, meist gleichbedeutend mit Fehlverwendung knapper Mittel und somit auch mit gesamtwirtschaftlichen Verlusten." Hensel, Paul K., a.a.O., S. 36.

Nach den bisher dargelegten Argumenten könnte es scheinen, daß eine Haftungsbeschränkung grundsätzlich untersagt werden sollte. Soweit kann der Gesetzgeber allerdings nicht gehen. Im Wirtschaftsleben existieren Unternehmungen, für die eine Haftungsbeschränkung mehr oder minder eine Art unabdingbare Voraussetzung bildet. Das ist bei den meisten großen Aktiengesellschaften der Fall. Diese dienen zur Ansammlung einer größeren Menge von Kapital, um entsprechend umfangreiche Investitionen ausführen zu können¹⁾. Deshalb sind Aktiengesellschaften im allgemeinen auf die Beteiligung weiterer Kreise angewiesen. Die meisten Anteilseigner können jedoch - allein aus organisatorischen Gründen - in der Regel nicht an der Führung der Geschäfte teilhaben. Infolge dieses Sachverhaltes haben sie nur in recht geringem Umfang unternehmerische Entscheidungsbefugnisse inne. Selbst auf die Wahl der Geschäftsführung haben die Aktionäre - sofern es sich nicht um Großaktionäre handelt, die im Besitz eines umfangreichen Aktienpaketes sind - normalerweise einen nur unbeachtlichen Einfluß²⁾. Deshalb erscheint zumindest im Hinblick auf die Anteilseigner eine Haftungsbeschränkung bei Aktiengesellschaften sinnvoll

-
- 1) Vgl. Eucken, Walter, Die Wettbewerbsordnung, a.a.O., S. 59 f.; derselbe, Grundsätze, a.a.O., S. 282 f.; Lenel, Hans Otto, Über einen Vorschlag zur Reform der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Buchbesprechung), in: Ordo, Zweiter Band (1949), S. 369 f.
- 2) Strenggenommen wird der Vorstand bei Aktiengesellschaften gemäß § 84 AktG vom Aufsichtsrat bestellt. Zudem werden lediglich diejenigen Aufsichtsratsmitglieder, die nicht als Vertreter der Arbeitnehmer in den Aufsichtsrat zu entsenden sind, gemäß § 101 AktG von der Hauptversammlung gewählt. Die Aktionäre haben allein aus diesem Grund nur einen indirekten Einfluß auf die Zusammensetzung des Vorstandes.

und ordnungspolitisch vertretbar¹⁾²⁾.

Die Rechtsform der GmbH hingegen dient in der Regel nicht zur Ansammlung breitgestreuter Kapitalien von einer Vielzahl anonymer Gesellschafter. Bei den überwiegend mittelständisch strukturierten GmbH mit einer geringen Anzahl von - mit weitreichenden Entscheidungsbefugnissen ausgestatteten - Gesellschaftern und häufiger personeller Identität zwischen diesen und der Geschäftsführung³⁾ ist eine Beschränkung der Haftung ordnungspolitisch nicht unbedenklich, sofern kein Korrelat der Haftung - etwa in Form einer Publizitätsverpflichtung - zum Schutze der Gläubiger vorhanden ist. So ist es nicht weiter verwunderlich, daß die GmbH seit ihrem Bestehen in der wissenschaftlichen Diskussion eine höchst umstrittene Rechtsform darstellt.

-
- 1) Eucken betont: "Die Haftungsbeschränkung auf die Aktie war erforderlich, um diese Kapitalien heranzuziehen, und sie war wenig bedenklich, weil die einzelnen Aktionäre nur einen geringen Einfluß auf die Leitung besaßen." Eucken, Walter, Grundsätze, a.a.O., S. 282. Vgl. auch Lenel, Hans Otto, Über einen Vorschlag, a.a.O., S. 370.
 - 2) Eucken verweist allerdings auch auf die Möglichkeit, infolge einer größeren Beteiligung durch den Aufkauf vieler Aktien einen beherrschenden Einfluß auf die Unternehmensleitungen auszuüben. In diesem Falle hat die Haftungsbeschränkung nach seiner Meinung ihre Berechtigung verloren. Vgl. Eucken, Walter, Die Wettbewerbsordnung, a.a.O., S. 60 f.; derselbe, Grundsätze, a.a.O., S. 282 ff.; vgl. auch Lenel, Hans Otto, Vom Stand der Konzentrationsdebatte in der Bundesrepublik Deutschland nach der Kissinger Tagung des Vereins für Socialpolitik, in: Ordo, Dreizehnter Band (1962), S. 296; Meyer, Fritz W., Die ordnungspolitische Bedeutung der Aktienrechtsreform (Vorwort), in: Leffson, Ulrich, Der Jahresabschluß in der Aktienrechtsreform, Wiesbaden 1961, S. 9.
 - 3) Vgl. Gliederungspunkt 5.1.O.O. dieser Arbeit.

2.3. Zur Publizitätsverpflichtung als Korrelat der
Haftungsbeschränkung

2.3.0. Die Bedeutung gesellschaftsrechtlicher Bestim-
mungen für die Wirtschaftsordnung - eine grund-
sätzliche Überlegung

Die staatlichen Instanzen haben sich bei der Gestaltung von wirtschaftspolitischen Maßnahmen grundsätzlich an der Gesamtkonzeption des Wirtschaftssystems zu orientieren¹⁾. Sämtliche Entscheidungen sollten unter Abwägung aller möglichen gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen immer auf die Erhaltung oder Verbesserung der Wettbewerbsordnung abzielen. An dieser Erkenntnis müssen sich auch die wirtschaftspolitischen Entscheidungen über die Rechtsordnung ausrichten, denn diese kann "... keine eigene, besondere wirtschaftspolitische Zielsetzung verfolgen, sondern muß in ihren Grundlinien auf die geltende und vom Staat anerkannte allgemeine Wirtschaftsordnung abgestimmt sein."^{2) 3)}

Mit anderen Worten: "Insbesondere das Vertrags-, Gesellschafts- und Patentrecht (müssen, d. Verf.) so gestaltet ... (werden, d. Verf.), daß sie den Wettbewerb überall begünstigen und Wettbewerbsbeschränkungen verhindern."⁴⁾ An diesem Grundsatz ist auch die ordnungspolitische Notwendigkeit und Vorteilhaftigkeit der gesetzlichen Publizitätsvorschriften, die einen Teil des Gesellschaftsrechtes darstellen, zu messen.

1) Vgl. Eucken, Walter, Grundsätze, a.a.O., S. 221.

2) Fischer, Curt, Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1948, Vorwort, o. S.

3) Vgl. auch Lenel, Hans Otto, Über einen Vorschlag, a.a.O., S. 372.

4) Hayek, Friedrich August von, Marktwirtschaft und Wirtschaftspolitik, in: Ordo, Sechster Band (1954), S. 10.

2.3.1. Zur ordnungspolitischen Bedeutung der Publizität bei haftungsbeschränkten Unternehmungen

Wenn einerseits eine Haftungsbeschränkung ordnungspolitisch höchst umstritten ist, andererseits eine Abschaffung der GmbH (und Kapitalgesellschaften & Co.) - wie sie durchaus häufig gefordert wird¹⁾ - nicht ernsthaft zur Debatte steht, drängt sich die Einführung eines Korrelats zur Beschränkung der Haftung geradezu in den Vordergrund.

Während bei Einzelkaufleuten und Personengesellschaften die Gläubigerschutzbestimmungen²⁾ - offensichtlich wegen der unbeschränkten Haftung³⁾ - im allgemeinen nicht sonderlich umfangreich gestaltet sind, haben die gesetzgebenden Instanzen bei den haftungsbeschränkten GmbH zunächst strengere Kapitalaufbringungs- und -sicherungsbestimmungen erlassen^{4) 5)}.

-
- 1) Vgl. die angegebene Literatur bei Fischer, Curt, Die Gesellschaft, a.a.O., S. 74 ff.; Vollweiler, Helmut, Wirtschaftliche und rechtliche Probleme der GmbH-Reform, in: JNSt, Bd. 147 (1938), S. 206; vgl. auch Lenel, Hans Otto, Über einen Vorschlag, a.a.O., S. 370.
 - 2) Zu den üblichen Instrumenten des Gläubigerschutzes zählen insbesondere die Bestimmungen des HGB, die sich mit der Kapitalaufbringung und -entnahme sowie mit der Gewinnentnahme befassen. Weiterhin dienen die vom HGB geforderten Eintragungen in das Handelsregister (zum Beispiel Namen der Gesellschafter und Höhe ihrer Anteile) dem Gläubigerschutz.
 - 3) Howaldt betont: "Die Gründe für eine derart geringfügige Sicherung können nur in der hohen Bewertung der unbeschränkten, persönlichen Haftung mindestens einer Einzelperson für sämtliche Gesellschaftsschulden durch den Gesetzgeber zu suchen sein." Howaldt, Jens, Gefahren der GmbH & Co., KG., Diss., Hamburg 1965, S. 35.
 - 4) Vgl. ebenda, S. 37 ff.
 - 5) Die betroffenen GmbH scheinen einer Verschärfung solcher Regelungen bemerkenswerterweise weniger skeptisch gegenüberzustehen als einer Publizitätsverpflichtung. Vgl. Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 6.

Die hohe Konkursquote bei den GmbH beweist indes, daß der Wert dieser Regelungen für den Gläubigerschutz als recht gering anzusehen ist. Nicht zuletzt aus diesem Grund wird im Schrifttum überwiegend die Auffassung vertreten, daß veröffentlichte Jahresabschlußdaten - trotz mancherlei Mängel - im Rahmen der bestehenden Wettbewerbsordnung als zusätzliches Schutzinstrument notwendig und wirksam sind¹⁾. Den Gläubigern soll mit Hilfe veröffentlichter Jahresabschlüsse die Möglichkeit eingeräumt werden, die Risiken - die sich bei Geschäften mit Unternehmungen, bei denen kein Rückgriff auf das Privatvermögen der Gesellschafter möglich ist, ergeben - besser beurteilen und entsprechende Vorsorgemaßnahmen treffen zu können. Auf diese Weise würde der ordnungspolitisch unerwünschten Abwälzung negativer Ergebnisse (Konkurse) von bestimmten unternehmerischen Handlungen auf außenstehende Dritte entgegengewirkt und auch die Gefahr einer Kapitalverschwendung tendenziell abgeschwächt.

Die Bekanntmachungspflicht sollte deshalb nicht als eine Art Bestrafung für Unternehmungen mit beschränkter Haftung angesehen werden. Bei einer gesetzlichen Publizitätsverpflichtung geht es - und dies wird auch aus der Begründung im Vorentwurf deutlich - keineswegs darum, die Unternehmer durch eine zusätzliche "... Gesetzes- und Verordnungsflut am Gängelband der Bürokraten"²⁾ zu führen. Ganz im Gegenteil - für die betroffenen haftungsbeschränkten Unternehmungen stellt die Bekanntmachung der Jahresabschlüsse sicherlich ein vergleichsweise harmloses Instrument des Gläubigerschutzes dar³⁾. Dies wird deut-

-
- 1) Vgl. Fischer, Curt, Die Reform des Aktiengesetzes, in: ACP, Bd. 154 (1955), NF 34, S. 235 ff.; Schwantag, Karl, Die Publizität der Aktiengesellschaft (Vorwort), in: Leffson, Ulrich, Der Jahresabschluß, a.a.O., S. 12; Vollweiler, Helmut, a.a.O., S. 322 ff.; Wiethölter, Rudolf, a.a.O., S. 44.
 - 2) Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 2; vgl. dazu auch Spitzenverbände der Deutschen Wirtschaft, a.a.O., S. 1093.
 - 3) Diese Meinung wird auch vom Bundesminister der Justiz vertreten. Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 13.

lich, wenn bedacht wird, daß die Alternativen einer Publizitätsverpflichtung unter anderem in einem staatlichen Aufsichtsamt oder gar in einem Konzessionssystem bestehen könnten¹⁾.

Die Gegner einer Publizitätsverpflichtung sollten sich weiterhin vor Augen halten, daß die Haftungsbeschränkung und die damit verbundene Abwälzung eines Teils des unternehmerischen Risikos auf außenstehende Dritte für die begünstigten Gesellschaften tendenziell eher zu einem wettbewerblichen Vorteil gegenüber Unternehmungsformen, für die eine persönliche Haftung vorliegt - das heißt Einzelkaufleute und Personengesellschaften -, beiträgt²⁾.

Eine derzeit bestehende Privilegierung von GmbH würde durch die Publizitätsverpflichtung tendenziell abgebaut, denn es ist ordnungspolitisch durchaus bedenklich, wenn einigen Rechtsformen aus gesetzlichen Regelungen lediglich Vorteile erwachsen, ohne daß die verantwortlichen Unternehmer die damit einhergehenden - den Wettbewerb begünstigenden - Pflichten zu tragen bereit sind.

Mit anderen Worten: Es drängt sich die Vermutung auf, daß die Publizitätspflicht für haftungsbeschränkte Unternehmungsformen weniger eine Diskriminierung für die betroffenen Gesellschaften darstellt. Vielmehr dürfte sie - infolge eines Abbaus der oben beschriebenen bestehenden Privilegien für haftungsbeschränkte Rechtsformen - die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen für

1) Vgl. dazu Vollweiler, Helmut, a.a.O., S. 308 f.

2) Für diese Vermutung spricht nicht zuletzt, daß die Zahl der GmbH trotz der jahrzehntelangen steuerlichen Benachteiligung der Gesellschafter - insbesondere durch die Doppelbelastung mit Körperschaftssteuer - stetig gestiegen ist. Vgl. Hansen, Herbert, GmbH-Bestand stieg auf mehr als 200 000, in: GmbH-Rdsch., 70. Jg. (1979), S. 169 ff. Zur Anzahl der GmbH vgl. auch die Tabellen auf S. 19 f. dieser Studie.

alle Unternehmungsformen gleichmäßiger gestalten. Der letztlich entscheidende Maßstab zur Beurteilung der wettbewerblichen Wirkungen publizierter Jahresabschlüsse ist deshalb von gesamtwirtschaftlicher Natur¹⁾.

2.3.2. Die Eignung der Publizität als Instrument des Gläubigerschutzes

Die bisherige Erörterung hat gezeigt, daß nicht nur in weiten Kreisen der Wissenschaft, sondern auch seitens der staatlichen Instanzen einer Bekanntmachung der Jahresabschlüsse ein recht hoher Stellenwert eingeräumt wird²⁾. Gleichwohl wird in der Literatur manchmal darauf hingewiesen, daß eine Publizitätsverpflichtung kein geeignetes Instrument sei, um den im vorgehenden Abschnitt beschriebenen gesamtwirtschaftlich negativen Folgen der Haftungsbeschränkung entgegenzuwirken³⁾.

Eine eindeutige Beantwortung der Frage, ob von einer Publizitätsverpflichtung von GmbH (und unter Umständen GmbH & Co. KG) positive Wirkungen für die Gläubiger ausgehen, ist letztlich nicht möglich, da ein Rückgriff auf Erfahrungen in der Praxis nicht gegeben ist. Es bietet sich allerdings eine Betrachtung von anderen Rechtsformen an, für die eine Publizitätsverpflichtung unter dem Gesichtspunkt des Gläubigerschutzes schon seit längerem gesetzlich festgelegt ist.

- 1) Aus dieser Sichtweise heraus scheint es grundsätzlich kaum gerechtfertigt zu sein, in pauschalierender Betrachtungsweise einen wettbewerblichen Nachteil für haftungsbeschränkte Unternehmungsformen infolge des Veröffentlichungszwanges ableiten zu wollen, selbst wenn im einen oder anderen Fall einer GmbH ein Nachteil aus der Publizitätspflicht entstünde. Vgl. Schwantag, Karl, Die Publizität, a.a.O., S. 14.
- 2) Dies gilt nicht nur für die Aktiengesellschaften und die Kommanditgesellschaften auf Aktien, sondern auch für die Genossenschaften. Vgl. dazu BT-Drucksache 7/97, S. 23.
- 3) Vgl. Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 3 und S. 16; Moxter, Adolf, Bilanzlehre, 2. Aufl., Wiesbaden 1976, S. 400; Strobel, Wilhelm, Postkutsche für den Nürburgring, in: WiWo, 36. Jg. (1980), Nr. 17, S. 64.

Biener verweist in diesem Zusammenhang auf die sehr geringe Konkursquote von Aktiengesellschaften¹⁾. Bei diesen ist die Zugriffsmöglichkeit der Gläubiger grundsätzlich auch auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt; gleichzeitig sind Aktiengesellschaften - wie bereits erwähnt - schon seit langem publizitätspflichtig. Die Situation von Aktiengesellschaften, die meist einen recht hohen Geschäftsumfang und Diversifikationsgrad aufweisen, dürfte jedoch kaum mit der Lage der überwiegend mittelständisch strukturierten GmbH mit ihrem relativ geringen Geschäftsumfang vergleichbar sein. Deshalb muß auch der Übertragung von Erfahrungen, die mit Aktiengesellschaften gemacht wurden, auf die GmbH mit großer Skepsis gegenübergestellt werden.

Als wesentlich ergiebiger scheint sich hingegen ein Vergleich mit der Situation von Genossenschaften anzubieten. Ähnlich wie bei den GmbH handelt es sich bei Genossenschaften um mittelständisch strukturierte Unternehmungen²⁾, bei denen ebenfalls eine - gesetzlich erlaubte - Haftungsbeschränkung vorliegt. Sie sind jedoch gleichzeitig seit langem publizitäts- und prüfungspflichtig^{3) 4)}.

Die Ergebnisse der Praxis verdeutlichen, daß die Genossenschaften eine extrem niedrige Konkursquote aufweisen. Bei einer Gesamtzahl von etwa 12 000 Gesellschaften lagen im Jahr

1) Vgl. Biener, Herbert, Die Rechnungslegung der Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach der Bilanzrichtlinie der EG, in: GmbH-Rdsch., 69. Jg. (1978), S. 198.

2) Vgl. Müller, Klaus, Kommentar zum Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, Erster Band (§§ 1 - 42), Bielefeld 1976, Vorwort, o. S.

3) Vgl. ebenda, S. 685, Tz. 1 zu § 33 GenG.

4) Die Prüfungen bei Genossenschaften sind ausgesprochen umfangreich, da sie sich nicht nur auf die Gesetz- und Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung beziehen, sondern darüber hinaus die wirtschaftlichen Verhältnisse und die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung mit einbeziehen. Vgl. dazu § 53 GenG.

1978 bemerkenswerterweise überhaupt keine und im Jahr 1979 lediglich 2 Konkurse vor¹⁾²⁾.

Aufgrund vielfältiger Unterschiede in der rechtlichen Struktur zwischen Genossenschaften und GmbH sind diese Ergebnisse sicherlich nicht bedenkenlos und in vollem Umfang auf die zukünftige Situation der GmbH übertragbar. Dennoch kann zumindest vermutet werden, daß nicht nur bei den meist großen Aktiengesellschaften, sondern auch bei überwiegend mittelständisch strukturierten Unternehmungsformen "... Publizität und Prüfung bei Haftungsbeschränkung geeignete Mittel sind, die Zahl der Insolvenzen einzuschränken."³⁾⁴⁾

Eine Ursache für die konkursverringende Wirkung der Publizität (mit Prüfung) dürfte darin bestehen, daß eine Publizitätsverpflichtung sorgfältigere Dispositionen bei den Geschäftsleitungen der bekanntmachungspflichtigen Unternehmungen bewirken könnte, wenn diese die Kritik oder die für sie nachteiligen Konsequenzen ihrer Geschäftspartner durch die Offenlegung einer möglichen Mißwirtschaft zu befürchten haben. Die Publizitätsverpflichtung könnte auf diese Weise bei GmbH tendenziell die Sorgfaltsfunktion einer unbeschränkten Haftung übernehmen. Dieser Gesichtspunkt wird unter Punkt 6.2.1.O. noch eingehender behandelt.

1) Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch 1980, a.a.O., S. 130.

2) Nach einer Direktauskunft der Deutschen Genossenschaftsbank belief sich die Gesamtzahl der Genossenschaften im Jahre 1979 auf 12.125 Gesellschaften. Davon waren 1.731 Genossenschaften ausschließlich im Bankgeschäft tätig. 10.394 Genossenschaften betrieben Waren- und Dienstleistungsgeschäfte. Bezogen auf die letztgenannte Anzahl von Genossenschaften betrug deren Konkursquote im Jahre 1979 lediglich 0,018 %.

3) Biener, Herbert, Die Rechnungslegung, a.a.O., S. 198.

4) Diese Feststellung wurde dem Verfasser von einem Vertreter des Genossenschaftsverbandes Hessen/Rheinland-Pfalz (Raiffeisen/Schultze-Delitzsch e.V.) bestätigt.

Aber auch in den Fällen, in denen eine Publizitätsverpflichtung keinen Druck auf die Unternehmer zu sorgfältigeren Entscheidungen ausübt, könnte sie dem Gläubigerschutz dienlich sein. Wie in den folgenden Abschnitten noch zu zeigen sein wird, erlauben publizierte Jahresabschlüsse immerhin globale Erkenntnisse über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Unternehmen. Des weiteren können sie zumindest tendenziell Informationen über manche Entwicklungen vermitteln, die zu Konkursen führen könnten (vgl. Punkt 5.2.2.0. dieser Arbeit). Die Darlehensgeber der besonders konkursanfälligen GmbH dürften zukünftig möglicherweise größere Chancen besitzen, durch ein (früheres) Erkennen der - für sie - ungünstigen Lage eines Geschäftspartners in der eben genannten Rechtsform entsprechende Konsequenzen zu ziehen. Die Reaktionen brauchen dabei - wie ebenfalls im 5. Abschnitt dargelegt wird - keinesfalls immer mit negativen wettbewerblichen Wirkungen für die GmbH verbunden zu sein. Vielmehr kann im einen oder anderen Fall auch mit Unterstützungen mancher Gläubiger gerechnet werden, damit vorübergehende wirtschaftliche Engpässe überwunden werden können.

Nun wird häufig das Argument vorgebracht, daß - ungeachtet des Informationswertes von Jahresabschlüssen - eine Publizitätsverpflichtung nicht notwendig sei, da die Gläubiger normalerweise ohnehin alle gewünschten Unterlagen vorgelegt bekämen¹⁾. Wäre dies tatsächlich der Fall, ließe sich eine Publizitätsverpflichtung von GmbH unter dem Gesichtspunkt des Gläubigerschutzes kaum rechtfertigen. Die Erfahrungen aus der Praxis zeigen aber, daß die Gläubiger hinsichtlich der Informationsbeschaffungsmöglichkeiten eine sehr heterogene Gruppe darstellen²⁾. Für manche Gläubiger dürfte dabei die Publizitätsverpflichtung in der Tat eine wichtige Voraussetzung zum Ausgleich ihrer Risiken bilden.

1) Vgl. Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 3 und S. 16; Caemmerer, Ernst von, Publizitätsinteressen der Öffentlichkeit und Gesellschaftsrecht, in: Das Frankfurter Publizitätsgespräch, a.a.O., S. 173; Dober, Willy, Die Publizität der Unternehmen, Zürich 1966, S. 29.

2) Vgl. Gliederungspunkt 5.2.0. dieser Arbeit.

2.4. Das der Analyse zugrunde liegende Spannungs- verhältnis

In den vorangegangenen Abschnitten wurde verdeutlicht, daß der Gesichtspunkt der Haftungsbeschränkung grundsätzlich eine Publizitätsverpflichtung von GmbH rechtfertigt. Darüber hinaus besteht Anlaß zu der Vermutung, daß die Bekanntmachungspflicht nicht nur ordnungspolitisch gerechtfertigt ist, sondern auch durchaus geeignet zu sein scheint, den erstrebten Gläubigerschutz zu verstärken.

Gleichwohl ist ein Zielkonflikt möglich, wenn die vorgebrachten Bedenken der Kritiker einer Publizitätsverpflichtung von GmbH in einem derart hohen Umfang zutreffen würden, daß tatsächlich negative wettbewerbliche Wirkungen für die betroffenen GmbH entstehen könnten. Dies wäre in zweierlei Hinsicht bedenklich. Zum einen könnten nicht nur tendenziell bestehende Privilegien abgebaut, sondern vielmehr tatsächlich eine Diskriminierung von GmbH geschaffen werden. Dies wäre im übertragenen Sinne eine Art Verletzung der Wettbewerbsfreiheit, da sich nun (im Gegensatz zur derzeitigen Situation) verzerrte Rahmenbedingungen zuungunsten der GmbH ergeben würden. Die angestrebte Chancengleichheit aller Unternehmungsformen würde dadurch nicht erreicht. Vor allem aus diesem Grund würde aber auch möglicherweise die Funktionsfähigkeit der Markt- und Wettbewerbsprozesse beeinträchtigt. Denn nur bei hinreichend gleicher Rahmensetzung (im Sinne von rechtsverbindlichen Regelungen) durch die wirtschaftspolitischen Instanzen läßt sich ein funktionsfähiger Leistungswettbewerb erreichen. In diesem Falle ergibt sich für die verantwortlichen politischen Instanzen ein Entscheidungsproblem bezüglich der Einführung und dem Ausmaß einer Bekanntmachungspflicht für GmbH, wobei es vor allem von Wichtigkeit wäre, welcher Stellenwert den möglichen negativen Folgen einer Haftungsbeschränkung und dem Gläubigerschutzprinzip beigemessen würde.

Diese wettbewerbspolitischen Überlegungen werden indes von vornherein hinfällig, wenn sich herausstellen sollte, daß die Einwände der Kritiker einer Publizitätsverpflichtung von GmbH wenig stichhaltig sind. Den Vorteilen, die manche Gläubigergruppen zum Schutz ihrer Interessen erlangen könnten, stünden dann keine wesentlichen Nachteile der publizierenden Unternehmungen und der damit einhergehenden Störung des Wettbewerbs entgegen. Die gesamtwirtschaftliche Vorteilhaftigkeit einer Bekanntmachung der GmbH-Abschlüsse könnte in diesem Fall kaum ernsthaft bestritten werden.

1) Vgl. Hopt, Klaus, a.a.O., S. 242.

3. Übersicht zur weiteren Vorgehensweise

Wie bereits erwähnt, besteht die Hauptaufgabe des Gutachtens in der kritischen Würdigung der - oben eingehend dargestellten - Bedenken gegenüber einer Publizitätsverpflichtung von GmbH¹⁾. Besonders wichtig erscheint es deshalb zunächst, zu untersuchen, was außenstehende Dritte grundsätzlich an Informationen aus veröffentlichten Jahresabschlüssen - unter besonderer Berücksichtigung der geplanten neuen Vorschriften - mit Hilfe bilanzanalytischer Methoden entnehmen können. Da die Bedeutung der Publizität nicht zuletzt von der Qualität der anderen - externen Informationsinteressenten allgemein zugänglichen - Informationsquellen abhängig ist, wird auch der Aussagegehalt der möglichen alternativen Informationsquellen gewürdigt.

Danach wird - auf gedanklich deduktivem Weg - geprüft, welche möglichen (nachteiligen) Reaktionen die betroffenen GmbH aufgrund der veröffentlichten Jahresabschlußdaten nicht nur von Konkurrenten, sondern auch von den Lieferanten, Abnehmern, Gesellschaftern, Gläubigern und Arbeitnehmern erwarten könnten. Anschließend wird auf die Befürchtung einer allzu hohen Kostenbelastung und Mehrarbeit für Unternehmungen in der Rechtsform der GmbH infolge der Bekanntmachung und Prüfung der Jahresabschlüsse eingegangen.

Die Untersuchungen über die Informationswirkungen publizierter Jahresabschlußdaten und die auf die GmbH zukommenden zusätzlichen Kosten beruhen auf einer überwiegend einzelwirtschaftlichen Betrachtungsebene, das heißt aus der Sicht der betroffenen GmbH heraus. Diese Vorgehensweise ist zweckmäßig, da auch die vorgebrachten Bedenken - wie vor allem in Abschnitt 5 noch

1) Obwohl insgesamt neun Nationen verpflichtet sind, ihre handelsrechtlichen Normen gemäß der Vierten EG-Richtlinie zu koordinieren, sollen internationale wettbewerbliche Aspekte in der Arbeit nicht behandelt werden. Außerdem sind in die Studie Spezialfragen der Versicherungsunternehmen und Kreditinstitute nicht aufgenommen, da Vorschläge zur Anpassung der Rechnungslegung dieser Gesellschaften an die Vorschriften der Vierten EG-Richtlinie bisher noch nicht gemacht wurden.

näher zu verdeutlichen sein wird - streng auf Unternehmungs-
ebene erfolgen. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse beinhalten
- analog zu der in Abschnitt 2.O. erfolgten Erörterung -
selbstverständlich auch grundsätzliche gesamtwirtschaftliche
Implikationen, die den gesetzgebenden Instanzen bei der not-
wendigen Transformation der Vierten EG-Richtlinie in das
nationale Recht, aber auch bei künftigen - anderweitigen - Publi-
zitätsdebatten als Entscheidungsgrundlage dienen können.

Im abschließenden Teil der Untersuchung erfolgt eine Würdi-
gung aller Argumente, die für und wider eine - über die Be-
stimmungen der Vierten EG-Richtlinie hinausgehende - Einbe-
ziehung von Kapitalgesellschaften & Co. in die Publizitäts-
verpflichtung sprechen. Auch die Auswirkungen der vorgesehenen
Regelungen des Art. 57 Vierte EG-Richtlinie soll im letzten
Teil der Arbeit kritisch geprüft werden. Der Art. 57 Vier-
te EG-Richtlinie ermöglicht Konzerngesellschaften - bei
Erfüllung bestimmter Bedingungen -, ihre Einzelabschlüsse bis
zum Inkrafttreten der Siebten EG-Richtlinie (Konzernrichtlinie)
nicht zu veröffentlichen¹⁾.

Bei der Untersuchung der eben genannten Gesichtspunkte werden
auch die Ergebnisse von schriftlichen Befragungen und persön-
lichen Gesprächen einbezogen. Die Befragungen erfolgten durch-
weg auf Unternehmungsebene. Dabei wurden sowohl GmbH als auch

1) Der Text eines geänderten Vorschlags der Siebten Richtlinie
aufgrund von Artikel 54, Absatz 3, Buchstabe g) des Vertra-
ges über den Konzernabschluß ist abgedruckt in: ABLEG vom
17. 1. 1979, 22. Jg. (1979), Nr. C 14, S. 2 ff.

konkurrierende Einzelkaufleute und Personengesellschaften erfaßt. Da seitens der GmbH bisher im allgemeinen keine praktischen Erfahrungen mit der Bekanntmachung von Jahresabschlüssen vorliegen, wurden auch einige Aktiengesellschaften befragt¹⁾.

-
- 1) Empirische Untersuchungen über die Reaktionen externer Informationsinteressenten auf publizierte Jahresabschlußdaten gibt es - von einer Ausnahme abgesehen (vgl. Gliederungspunkt 5.1.0.1.) - für die Bundesrepublik Deutschland nicht. Die vorliegenden Studien enthalten vielmehr vornehmlich Daten über die Rechnungslegungs- und Berichterstattungsgepflogenheiten von Einzelunternehmungen und Konzernen. Einen ausführlichen Überblick über die bisher erstellten Arbeiten auf diesem Gebiet vermitteln Berndsen und von Wysocki. Vgl. Berndsen, Hans-Peter, Unternehmenspublizität in Deutschland: Stand der empirischen Forschung, in: DBW, 38. Jg. (1978), S. 121 ff.; Wysocki, Klaus von, Ergebnisse empirischer Untersuchungen über das Publizitätsverhalten deutscher Unternehmen, in: ZfbF, NF, 28. Jg. (1976), S. 744 ff.; vgl. auch die dort nicht angegebenen Arbeiten von: Blohm, Hans, Der Geschäftsbericht als Mittel der Betriebspolitik, Baden-Baden 1962; Hub, Hanns-Friedrich, Unternehmensberichterstattung für Anlageentscheidungen, Diss., Karlsruhe 1972; Perlitz, Manfred, Die Prognose des Unternehmenswachstums aus Jahresabschlüssen deutscher Aktiengesellschaften, Wiesbaden 1973; Schmidt, Franz, Die empirische Analyse bilanzpolitischer Entscheidungen unter besonderer Berücksichtigung der Gewinnglättung, Diss., Augsburg 1977. Diesen Arbeiten liegen allerdings - wie die Titel schon teilweise zeigen - etwas andere Überlegungen zugrunde.

- 4. Kritische Würdigung des Aussagegehaltes publizierter Jahresabschlüsse und alternativer Informationsinstrumente
- 4.0. Der Erkenntniswert publizierter Jahresabschlüsse
- 4.0.0. Einführung: Zur Bedeutung veröffentlichter Jahresabschlüsse als Informationsinstrument

Nach den Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie und des Vorentwurfs sollen die externen Informationsinteressenten durch publizierte Jahresabschlußdaten "... ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage"¹⁾ der GmbH vermittelt bekommen²⁾.

Jahresabschlüsse dienen somit nicht nur der internen Rechenschaftslegung des Kaufmanns vor sich selbst; sie stellen vielmehr - sofern eine Publizitätspflicht besteht - in der Tat das einzige Instrument dar, das den externen Interessenten sämtliche (buchführungspflichtige) Geschäftsvorfälle in einer zusammengefaßten Übersicht vermittelt³⁾. Mit anderen Worten: Als eine Aufgabe des handelsrechtlichen Jahresabschlusses kann die Darstellung "... des Unternehmensgeschens mittels einer zahlungsorientierten Abbildung der in der Berichtsperiode entstandenen und verbrauchten Werte (periodengerechte Gewinnermittlung) sowie des Wertbestandes am Ende der Periode festgehalten werden."⁴⁾

-
- 1) Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 238 HGB, S. 21; vgl. auch Art. 2 Vierte EG-Richtlinie, a.a.O., S. 12.
 - 2) Zur tieferen Bedeutung dieser allgemeinen Vorschrift und zum Unterschied zur diesbezüglichen aktienrechtlichen Grundsatzvorschrift (§ 149 AktG) vgl. die Ausführungen unter Gliederungspunkt 4.0.3.5.0. dieser Studie.
 - 3) Vgl. Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, 5. Aufl., Düsseldorf 1980, S. 51 ff.; Stützel, Wolfgang, Bemerkungen zur Bilanztheorie, in: ZfB, 37. Jg. (1967), S. 314 ff.
 - 4) Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß und Jahresabschlußanalyse, 5. Aufl., München 1981, S. 34.

Auf der Aktivseite der Bilanz wird grundsätzlich die Kapitalverwendung der publizierenden Unternehmungen aufgezeigt. Die verschiedenen Aktiven sind dabei - mehr oder weniger tief gegliedert - vor allem nach ihrem Liquidisierbarkeitsgrad und innerbetrieblichen Wertefluß geordnet. Die Passivseite zeigt, unter Einbeziehung der Rückstellungen, in welcher Form der Unternehmung Kapital zur Verfügung steht. Die Darstellung der Kapitalaufbringung erfolgt einerseits nach eigentumsrechtlichen (zum Beispiel Eigen- oder Fremdkapital), andererseits nach ökonomischen Gesichtspunkten (zum Beispiel Laufzeiten bei Krediten)¹⁾.

In der Gewinn- und Verlustrechnung wird die Entstehung des Periodenergebnisses durch Gegenüberstellung der Erfolgsbestandteile Aufwand und Ertrag dargestellt. Der Aufbau der Gewinn- und Verlustrechnung erfolgt einerseits nach den unterschiedlichen Aufwands- und Ertragsarten, aber auch teilweise nach dem ordentlichen und außerordentlichen Charakter der Erfolgsbestandteile²⁾.

Der zukünftig zum Jahresabschluß zählende Anhang soll neben Erläuterungen zur Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung zahlreiche Zusatzinformationen liefern, die nicht in den beiden anderen Bestandteilen des Jahresabschlusses enthalten sind. Diese Aufgabe fällt auch dem Lagebericht zu³⁾.

Über den Aussagegehalt publizierter Jahresabschlüsse liegen sehr unterschiedliche Beurteilungen vor. Die weitgehend ablehnenden Reaktionen der betroffenen GmbH und Verbände

1) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 57 f.

2) Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, Stuttgart 1976, S. 16, Tz. 20 f.

3) Diese Aufgabe ist bei Aktiengesellschaften bisher dem Geschäftsbericht zugefallen. Vgl. dazu Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 247 ff.

aufgrund der Befürchtung eines einseitigen Informationsnachteils gegenüber Einzelkaufleuten und Personengesellschaften lassen den Schluß zu, daß der Erkenntniswert publizierter Jahresabschlußdaten teilweise als recht hoch eingeschätzt wird¹⁾²⁾.

Die These, daß publizierte Jahresabschlüsse als Informationsinstrument zur Beurteilung von Konkurrenten und Geschäftspartnern durchaus wertvolle Dienste leisten können, wird zumindest auch von einigen Praktikern schon seit Jahren - unabhängig von der Diskussion um eine Publizitätsverpflichtung der GmbH - vertreten³⁾. Dieser Sachverhalt dürfte die eben geäußerte Vermutung bestätigen.

Andererseits wird von den meisten Vertretern der Betriebswirtschaft, die den handelsrechtlichen Jahresabschluß oft an dem Ideal eines betriebswirtschaftlich exakten Informationsinstrumentes messen, der Einblick in die wirtschaftliche Lage der publizierenden Unternehmung als gering betrachtet.

Im Rahmen des zu bearbeitenden Themas scheint es deshalb zweckmäßig, in abwägender Betrachtungsweise die Grenzen, aber auch die Möglichkeiten des Aussagegehaltes publizierter Jahresabschlüsse - unter Berücksichtigung der neuen Bestimmungen - zu prüfen.

-
- 1) Dies ist allerdings wenig verwunderlich, da die GmbH - wie bereits auf S. 3 erwähnt - bisher nur eine Reihe von Urkunden und Schriftstücken beim Registergericht einreichen mußten, die lediglich über einige Rechtsvorgänge wie Gründung der Firma, Eintragung der Prokura usw. Auskunft geben. Die Veröffentlichung von Jahresabschlußdaten stellt insofern eine relativ große Ausweitung ihrer Bekanntmachungspflichten dar.
 - 2) Vgl. auch die Ausführungen auf S. 112 dieser Studie.
 - 3) Vgl. Birkner, Erich, Regelmäßige Auswertung veröffentlichter Jahresabschlüsse zur Konkurrenzbeobachtung, in: RDO, 19. Jg. (1973), S. 287; Schedlbauer, Hans, Bilanzanalyse in der Praxis, in: DB, 31. Jg. (1978), S. 2425 ff.

4.0.1. Die Begrenztheit der aus Jahresabschlüssen zu gewinnenden Informationen

4.0.1.0. Fehlende Zukunftsbezogenheit

Rechnungslegungsdaten beziehen sich grundsätzlich auf Geschäftsvorfälle zurückliegender Geschäftsjahre; sie haben somit ex post-Charakter¹⁾. Nur wenn stationäre Verhältnisse vorliegen würden, wäre es möglich, die veröffentlichten Daten als repräsentativ für die Zukunft ansehen zu können²⁾. Will der Bilanzanalytiker Aufschlüsse über die zukünftige Entwicklung einer Unternehmung gewinnen, muß er sich mit Prognosen begnügen, die auf einer bereits in der Vergangenheit sichtbar gewordenen Tendenz aufbauen.

Die Wissenschaft steht solchen Trendextrapolationen jedoch recht skeptisch gegenüber³⁾. Da die zu prognostizierenden Daten nicht allein eine Funktion der Zeit sind, sondern von vielen Umständen beeinflusst werden können⁴⁾, dürften insbesondere zukünftige "Wendepunkte" in der Entwicklung einer Unternehmung mit Hilfe von Trendextrapolationen kaum prognostizierbar sein⁵⁾.

Erschwerend zu der eben genannten Schwäche kommt hinzu, daß die ohnehin schon vergangenheitsorientierten Rechnungslegungsdaten

-
- 1) Diese Aussage trifft nicht zu für einige Bestandteile des Lageberichts. Vgl. dazu die Ausführungen auf S. 82 f. dieser Studie.
 - 2) Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 12, Tz. 14.
 - 3) Vgl. unter anderem Bretzke, Wolf-Rüdiger, Zur Frage der Überprüfbarkeit von Prognosen im Geschäftsbericht, in: Wpg, 27. Jg. (1974), S. 293 ff.; Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 39, Tz. 70; Waser, Gerd, Bestimmungsfaktoren freiwilliger Prognosepublizität, Düsseldorf 1976, S. 34.
 - 4) Vgl. Schmidt, Ulrich, Zum Prognoseproblem in der Wirtschaftswissenschaft, Dagersheim 1971, S. 107 ff.
 - 5) Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 39, Tz. 70.

erst nach einem recht erheblichen Zeitraum den Informationsinteressenten zugänglich gemacht zu werden brauchen. So wird den Aktiengesellschaften bisher eine Zeitspanne von insgesamt acht Monaten nach dem Bilanzstichtag bis zur Veröffentlichung des Jahresabschlusses eingeräumt¹⁾. Ähnliche Fristen sollen auch zukünftig für die GmbH gelten²⁾.

Insbesondere bei den Vermögensposten, die im Verlauf des Umsatzprozesses ziemlich kurzfristig zu Zahlungsmittelabflüssen führen, kann sich zum Veröffentlichungszeitpunkt eine völlig neue Situation ergeben haben. Diese Tatsache trifft ebenfalls für diejenigen Teile des Kapitals zu, die der Unternehmung nur kurzfristig zur Verfügung stehen und ihr somit in kurzer Zeit entzogen werden können. Aber auch bei den Posten mit längerfristigem Charakter können Veränderungen eingetreten sein. Neue Gebäude oder maschinelle Anlagen können mittlerweile ge- oder verkauft, ein langfristiger Kredit kann inzwischen aufgenommen oder vorzeitig getilgt worden sein³⁾.

In der Literatur wird gleichzeitig ohnehin betont, daß externe Informationsinteressenten primär an zukunftsbezogenen Daten interessiert seien⁴⁾, so daß publizierte Jahresabschlüsse für

1) Vgl. § 177 AktG in Verbindung mit § 175 AktG.

2) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 42 f GmbHG, S. 131 f.

3) Die Aktiengesellschaften müssen derzeit gemäß § 160 AktG über Vorgänge von besonderer Bedeutung, die nach dem Schluß des Geschäftsjahres eingetreten sind, berichten. Die Erfahrung zeigt jedoch, daß in den Geschäftsberichten der Aktiengesellschaften kaum diesbezügliche Angaben zu finden sind. Vgl. dazu auch die Ausführungen auf S. 82 f. dieser Studie.

4) Vgl. Busse von Colbe, Walther, Prognosepublizität von Aktiengesellschaften, in: Beiträge zur Lehre der Unternehmung, Festschrift für Karl Käfer, hrsg. v. Angehrn, Otto und Hans Paul Künzi, Stuttgart 1968, S. 94 f.; Hax, Karl, Aktienrechtsreform und Publizität der Unternehmungen, in: Zur großen Aktienrechtsform, Schriftenreihe der Forschungsstelle der Friedrich-Ebert-Stiftung, Hannover 1962, S. 97.

Außenstehende aufgrund ihres vergangenheitsorientierten Charakters im vorhinein keine allzu große Rolle spielen würden.

Allerdings sollte bedacht werden, daß es sicherlich übertrieben wäre, den veröffentlichten Rechnungslegungsdaten wegen der eben vorgebrachten Einwendungen jegliche Zukunftsbedeutung ab sprechen zu wollen. Die Unterstellung, daß sich gewisse Sachverhalte - einem bestimmten Trend folgend - in der Zukunft kontinuierlich entwickeln werden, braucht nicht schlechthin falsch zu sein¹⁾. Insbesondere durch die Anwendung verfeinerter statistischer Methoden²⁾ "... können ... (manche, d. Verf.) vergangenheitsbezogene Jahresabschlußdaten in zukunftsbezogene Entscheidungshilfen für... (externe Informationsinteressenten, d. Verf.) umgeformt und Auskünfte von beachtlicher prognostischer Kraft gewonnen werden."³⁾

4.O.1.1. Der Einfluß der Unsicherheit künftiger Ereignisse

Wie bereits festgestellt, besitzen die in Jahresabschlüssen enthaltenen Daten grundsätzlich ex post-Charakter. Dennoch ist zu beachten, daß bei der Aufstellung von Jahresabschlüssen zukunftsbezogene Überlegungen einfließen⁴⁾. Dies hat wegen der notwendigen Schätzungen des Bilanzierenden und des damit einhergehenden Entscheidungsspielraums zur Folge, daß viele Wert-

1) Vgl. Schildbach, Thomas, Aufgaben, Struktur und Inhalt der Rechnungslegungsinstrumente bei Gesellschaften mit mehreren Beteiligten, dargestellt am Beispiel von Publikumsaktiengesellschaften, Diss., Köln 1973, S. 280.

2) Vgl. dazu die ausführlichen Darstellungen bei Lachnit, Laurenz, Systemorientierte Jahresabschlußanalyse, Wiesbaden 1979, S. 152 ff.

3) Ebenda, S. 167.

4) Nur wenn der Jahresabschluß die Form einer Totalübersicht aufweisen würde, welche die gesamte Lebensdauer einer Unternehmung umfaßt, könnte diese Schwierigkeit vermieden werden.

ansätze im Jahresabschluß zwar als punktuelle Werte ausgewiesen werden, de facto jedoch nicht eindeutig feststehend sind. Dieser Tatbestand trifft vor allem bei Schätzungen über die voraussichtliche Nutzungsdauer und Leistungsabgabe der Anlagegegenstände sowie für die Höhe der nicht exakt berechenbaren Rückstellungen und Forderungsausfälle zu. An die Stelle eindeutiger - nicht auf einem subjektiven Urteil beruhender - Werte treten bei den eben genannten Tatbeständen Schätzwerte, die teilweise auf individuellen Hypothesen des Bilanzierenden aufbauen.

Die häufig nicht zu vermeidende Fehlerhaftigkeit mancher Schätzwerte hat nicht nur einen tendenziell falschen Vermögens- und Kapitalausweis sowie einen verzerrten Ausweis des Jahresergebnisses in der unmittelbar betroffenen Periode zur Folge¹⁾. Vielmehr kommt es in den Folgeperioden zu einer weitgehend unsichtbaren Auflösung von Unter- oder Überbewertungen, so daß die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in diesen Perioden ebenfalls nicht frei von Verzerrungen sein kann²⁾.

Welche Folgen der Einfluß der Unsicherheit künftiger Ereignisse hinsichtlich des Aussagegehaltes publizierter Jahresabschlüsse hat, wird durch folgende Rechnung gezeigt³⁾:

Die gesamte Bilanzsumme aller vom Statistischen Bundesamt erfaßten Jahresabschlüsse deutscher Aktiengesellschaften betrug

-
- 1) Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 10, Tz. 11; derselbe, Wesen und Aussagefähigkeit des Jahresabschlusses, in: ZfbF, NF, 18. Jg. (1966), S. 375.
 - 2) Vgl. Baetge, Jörg, Möglichkeiten der Objektivierung des Jahreserfolges, Düsseldorf 1970, S. 18.
 - 3) Das folgende Beispiel gründet auf Überlegungen von Baetge; vgl. ebenda, S. 22.

im Jahre 1977 449.020 Mrd. DM¹⁾. Die Summe der ausgewiesenen Gewinne belief sich auf 5,826 Mrd. DM, die der ausgewiesenen Verluste auf 1,677 Mrd. DM²⁾. Bei Nichteinbeziehung der Gewinn- und Verlustsummen hätte der "Gesamtgewinn"³⁾ verdoppelt werden können, wenn jeder Posten auf der Aktivseite um rund 0,5 Prozentpunkte höher und jeder Posten auf der Passivseite um rund 0,5 Prozentpunkte niedriger bewertet worden wäre. Umgekehrt hätte sich ein "Gesamtgewinn" von annähernd Null ergeben, wenn jedes Aktivum um rund 0,5 Prozentpunkte niedriger und jedes Passivum um 0,5 Prozentpunkte höher bewertet worden wäre.

Dieses Beispiel verdeutlicht, daß selbst bei völlig korrekter Bewertung durch den Bilanzierenden der Erkenntniswert veröffentlichter Jahresabschlußdaten infolge der Unsicherheit künftiger Ereignisse tendenziell vermindert wird.

Andererseits sollte auch aufgrund dieses Rechenexempels publizierten Jahresabschlußdaten keineswegs jegliche Aussagekraft abgesprochen werden. Für diese These spricht zunächst, daß es sich nicht exakt nachweisen läßt, ob Verzerrungen in dem oben beschriebenen Ausmaß überhaupt entstehen können. Insbesondere die Tatsache, daß nicht bei allen Aktiv- und Passivposten Un-

1) Insgesamt gab es im Jahre 1977 2.149 Aktiengesellschaften. Davon müssen die 425 Kreditinstitute und Versicherungsgesellschaften subtrahiert werden, da diese in der Aufstellung des Statistischen Bundesamtes ausgeklammert wurden. Von den verbleibenden 1.724 Aktiengesellschaften wurden die Jahresabschlüsse von 1.529 Gesellschaften erfaßt. Vgl. dazu Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch 1980, a.a.O., S. 122 f.

2) Vgl. ebenda.

3) Aus Vereinfachungsgründen werden von der Gewinnsumme in Höhe von 5,826 Mrd. DM die erwirtschafteten Verluste, die sich auf 1,677 Mrd. DM belaufen, subtrahiert und auf diese Weise ein "Gesamtgewinn" in Höhe von 4,149 Mrd. DM als Berechnungsgrundlage herangezogen.

genauigkeiten durch Schätzungen auftreten können, lassen gewisse Zweifel aufkommen¹⁾.

Weiterhin kann zumindest der geübte Bilanzanalytiker sich im Anhang - auch wenn dieser oft recht oberflächlich abgefaßt sein dürfte²⁾ - durchaus teilweise einen Überblick zu den angewandten Schätzmethoden verschaffen. Darauf aufbauend kann er grobe Rückschlüsse über die ausgewiesenen Werte gewinnen und gegebenenfalls Korrekturrechnungen anstellen³⁾.

4.0.1.2. Manipulationsgefahren durch Wahlrechte

Neben der Notwendigkeit der Schätzung mancher zukunftsbezogenen Größen ergeben sich für den Bilanzierenden weitere Ermessensspielräume aufgrund - gesetzlich erlaubter - Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechte. Diese Wahlrechte ermöglichen es, daß manche Sachverhalte auf unterschiedliche Art und Weise dargestellt werden können oder überhaupt nicht mehr in der Bilanz erscheinen müssen.

Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechte eignen sich bei einer willkürlichen Ausnutzung in besonderem Maße, den Einblick in die Lage einer Unternehmung zu verschleiern. Die Informationsempfänger laufen Gefahr, daß die veröffentlichten Daten gegen

-
- 1) Baetge, der für das Jahr 1965 einen Prozentsatz von 1,2 ermittelt hat, ist allerdings der Meinung, daß Bewertungsspielräume (sogar) in dieser Höhe möglich sind. Vgl. Baetge, Jörg, a.a.O., S. 22.
 - 2) Vgl. dazu die Ausführungen unter Gliederungspunkt 4.0.3.4.0. dieser Arbeit.
 - 3) Zwar lassen sich Schätzwerte nie in sichere Erwartungen transformieren, dennoch hat die Wissenschaft Methoden entwickelt, die durchaus geeignet sind, die Fehlerhaftigkeit von Schätzungen zu verringern. Vgl. zu diesen Methoden Schneider, Dieter, Die wirtschaftliche Nutzungsdauer von Anlagegütern als Bestimmungsgrund der Abschreibungen, Köln-Opladen 1961, S. 4 ff.; derselbe, Investition und Finanzierung, 5. Aufl., Opladen 1980, S. 70 ff.

ihre Interessen bilanzpolitisch gestaltet werden¹⁾.

Ermessensspielräume und die daraus folgenden Manipulationsgefahren sind hauptsächlich bei folgenden Tatbeständen gegeben²⁾:

- bei der Aktivierung von entgeltlich erworbenen immateriellen Wirtschaftsgütern und Kosten der Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes³⁾,
- beim Ansatz bestimmter Rückstellungsarten,
- bei der Festsetzung der Abschreibungsmethoden,
- bei der Wahl derjenigen Bewertungsverfahren, die der Bewertungsvereinfachung dienen⁴⁾,
- bei der Ermittlung der Herstellungskosten.

Für den externen Bilanzanalytiker wirkt es sich dabei um so nachteiliger aus, je öfter die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden im Zeitablauf gewechselt werden.

Zu welchen Spannbreiten das bewußte Ausnutzen von Ermessensspielräumen führen kann, mag der folgende Hinweis verdeutlichen. In der Fernsehsendung des Wirtschaftsmagazins Bilanz vom 19. 3. 1980 wurde über die Untersuchungen Albachs zum Preis-

1) Vgl. Gräfer, Horst, Einführung in die Bilanzanalyse, Berlin 1978, S. 31; Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 11, Tz. 12 ff.

2) Vgl. Baetge, Jörg, a.a.O., S. 43; Wöhe, Günter, Bilanzierung und Bilanzpolitik, 5. Aufl., München 1979, S. 592 ff.

3) Derzeit ist es noch nicht erlaubt, neben den Ingangsetzungskosten auch die Kosten der Erweiterung des Geschäftsbetriebes zu aktivieren. Die Art. 8 ff. Vierte EG-Richtlinie erlauben es jedoch den EG-Mitgliedstaaten, eine Aktivierung zu gestatten. Von diesem nationalen Wahlrecht hat der Bundesminister der Justiz im Vorentwurf Gebrauch gemacht. Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 245 HGB, S. 29.

4) Vgl. dazu die ausführliche Darstellung bei Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 129 ff.

gebaren der Deutschen BP diskutiert¹⁾. Im Zuge seiner Überlegungen kam Albach zu dem Schluß, daß "je nach Bewertung der eingesetzten Ölmengen und nach den Möglichkeiten des Steuerrechts ... anstelle der ausgewiesenen 7,- DM Gewinn je Tonne Öl im Bericht der BP auch ein Gewinn von 17,- DM stehen (könnte, d. Verf.), aber auch ein Verlust von 5,- DM je Tonne." Im weiteren Verlauf der Sendung bemerkte Buddenberg, der Vorstandsvorsitzende der Deutschen BP, zu dieser Spannweite: "Er (gemeint ist Albach, d. Verf.) zeigt also nur auf, daß Bewertungsmöglichkeiten, die legitim sind durchzuführen, gegeben sind."

Dieses Beispiel aus der Praxis verdeutlicht, in welchem hohem Umfang es den publizitätspflichtigen Unternehmungen ermöglicht wird, durch das Ausnutzen von Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechten stille Reserven zu bilden oder aufzulösen²⁾. Es ist deshalb wenig erstaunlich, daß die - in Kreisen der Wissenschaft allgemein verbreitete - Skepsis gegenüber dem Genauigkeitsgrad publizierter Jahresabschlußdaten insbesondere durch die Manipulationsgefahren infolge - gesetzlich erlaubter - Wahlrechte hervorgerufen wird^{3) 4)}.

Andererseits können geübte Bilanzanalytiker bei genauer Durchsicht des Anhangs, durch Heranziehen von Afa-Tabellen, durch Hinweise in Presseberichten usw. eine Reihe von Hinweisen finden, die eine Schätzung von manipulationsbedingten Abweichungen erlauben⁵⁾. Die dadurch gewonnenen Erkenntnisse sind sicher-

-
- 1) Über den Inhalt dieser Bilanzsendung existiert kein schriftliches Protokoll. Das ZDF hat dem Verfasser jedoch dankenswerterweise eine Tonbandaufnahme zugänglich gemacht.
 - 2) Zur Bildung und Auflösung stiller Reserven vgl. Lachnit, Laurenz, a.a.O., S. 168 ff.
 - 3) Vgl. Baetge, Jörg, a.a.O., S. 42 ; Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 11, Tz. 12 f.; derselbe, Die Grundsätze, a.a.O., S. 74.
 - 4) Auch dem Argument, daß Manipulationen den mittelständischen GmbH schwerer fallen als der Großunternehmung BP kann kaum zugestimmt werden, da den GmbH formal die gleichen Wahlrechte eingeräumt werden.
 - 5) Vgl. Lachnit, Laurenz, a.a.O., S. 172 ff.

lich weiterhin recht ungenau und mit Unsicherheit behaftet. Dennoch dürfte bei entsprechend sorgfältiger bilanzanalytischer Vorgehensweise oftmals übermäßig schwere Fehlschlüsse vermieden und zumindest ein annäherungsweise zutreffendes Bild über die wirtschaftliche Lage der publizierenden Unternehmung gewonnen werden können¹⁾.

4.O.1.3. Mangelnde Vollständigkeit und Genauigkeit

Der Grundsatz der Vollständigkeit²⁾ bestimmt, daß alle buchungspflichtigen Geschäftsvorfälle und die zur Unternehmung zählenden Wirtschaftsgüter in der Buchführung und somit auch in der Bilanz und in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen sind.

Dennoch sollte beachtet werden, daß publizierte Jahresabschlüsse viele Tatbestände, deren Kenntnis zur Beurteilung einer Unternehmung von Bedeutung sind, nicht enthalten. So fehlen beispielsweise detaillierte Informationen über langfristige Liefer- und Abnahmeverträge, vorliegende Kundenaufträge, genaue Investitionspläne und vieles andere mehr. Auch nicht monetär quantifizierbare Tatbestände, wie die unternehmerischen Qualitäten der Geschäftsleitung, der Arbeitswille und der Ausbildungsstand der Mitarbeiter, die Stellung der Unternehmung am Markt, das vorhandene know how und so weiter erscheinen nicht im Jahresabschluß³⁾.

-
- 1) Lachnit führt aus: "Aus veröffentlichten Jahresabschlüssen (können, d. Verf.) bei entsprechender Bemühung Informationen ... (entnommen werden, d. Verf.), die es gestatten, bis zu einer Quantifizierung der periodischen Reservegeschehnisse vorzudringen." Lachnit, Laurenz, a.a.O., S. 174.
 - 2) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., §§ 244 und 256 HGB, S. 28 und S. 39.
 - 3) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S.360 f.; Gräfer, Horst, a.a.O., S. 31; Jacobs, Otto, u. a., Möglichkeiten und Grenzen der Informationsgewinnung mit Hilfe der Bilanzanalyse, in: WiSt, 1. Jg. (1972), S. 426; Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 19 ff., Tz. 24 ff.

Da im handelsrechtlichen Abschluß eine Vielzahl buchführungs-pflichtiger Sachverhalte in einer Globalübersicht zusammengefaßt werden muß, enthält dieser zudem nur komprimierte Größen¹⁾. Detaillierte Angaben über ganz bestimmte, vereinzelte Geschäftsvorfälle lassen sich in der Regel dementsprechend nicht aus Jahresabschlüssen entnehmen.

Es läßt sich somit feststellen, daß sich publizierte Jahresabschlüsse häufig zur Erfüllung vielerlei Informationsansprüche überhaupt nicht oder nur auf höchst ungenaue Weise eignen. Gleichwohl sollte jedoch bedacht werden, daß handelsrechtliche Abschlüsse in erster Linie nur eine globale Übersicht über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage einer Unternehmung vermitteln sollen. Im Rahmen dieser (begrenzten) Zielsetzung dürfte bei Jahresabschlüssen deshalb durchaus auf eine übermäßig detaillierte Darstellung mancher Sachverhalte verzichtet werden können.

4.0.1.4. Ungenaue Vorschriften

Der Bundesminister der Justiz hat sich in beiden Entwürfen bemüht, manche unkorrekten und unpräzisen Formulierungen innerhalb der bisherigen gesellschaftsrechtlichen Vorschriften zu vermeiden. Dennoch gibt es weiterhin eine Anzahl mehrdeutiger Bestimmungen, deren unterschiedliche Interpretation für bilanzpolitische Zwecke genutzt werden kann.

Ausdrucksweisen wie "nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung", "dürfen angemessene Teile hinzugerechnet werden" oder "bei nachrangiger Bedeutung für das Unternehmen" können als Beispiele angeführt werden. Der Bilanzierende dürfte häufig in einem gewissen Umfang Einfluß bei der Abgrenzung besitzen, welche Tatbestände von nachrangiger Bedeutung sind oder was unter dem Begriff "angemessen" zu verstehen ist.

1) Vgl. Schult, Eberhard, Bilanzanalyse, 4. Aufl., Freiburg i. Br. 1980, S. 20, Tz. 18.

Bei abwägender Betrachtungsweise sollte jedoch der eben beschriebene Ermessensspielraum der publizierenden Unternehmungen nicht überschätzt werden. Infolge der für alle Buchführungspflichtigen geltenden GoB und des kritischen Urteils des Wirtschaftsprüfers (bei den prüfungspflichtigen mittleren und großen GmbH) dürften einer übertrieben weiten Auslegung von mehrdeutigen Bestimmungen Grenzen gesetzt sein.

4.O.2. Die Leistungsfähigkeit ausgewählter bilanz-analytischer Methoden

4.O.2.O. Die in der Praxis angewandten Verfahren

In den vorhergehenden Abschnitten ist bereits mehrfach angeklungen, daß trotz der - sich aus der Systematik der handelsrechtlichen Vorschriften ergebenden - Begrenztheit des Aussagegehaltes von Jahresabschlüssen bei sorgfältiger analytischer Vorgehensweise der Erkenntniswert der ausgewiesenen Daten nicht unterschätzt werden sollte. Es muß nunmehr der Frage nachgegangen werden, inwieweit durch die Anwendung spezieller bilanzanalytischer Methoden die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage verbessert werden kann.

Eine allgemeingültige Vorgehensweise beim Analysieren von Bilanzen gibt es weder in der Praxis noch in der Wissenschaft. Pauschalen Aussagen zu der Frage, welche Methoden zur Verwirklichung eines bestimmten Erkenntniszieles heranzuziehen sind, sollte deshalb mit Vorsicht begegnet werden. In den folgenden Abschnitten werden zwei Analysemethoden kritisch untersucht: die Kennzahlenanalyse und das cash flow-Verfahren¹⁾.

1) Zur Darstellung und Kritik weiterer Methoden vgl. unter anderem Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 359 ff.; Schult, Eberhard, a.a.O.; vgl. auch die dort angegebene Literatur.

Die Kennzahlenanalyse kann als die klassische Analyse-methode der Praxis schlechthin angesehen werden¹⁾. Mit Hilfe von Kennzahlen oder gar kompletten Kennzahlensystemen sollen Aufschlüsse über die Vermögens- und Kapitalstruktur einer Unternehmung und somit indirekt über das Investitions- und Finanzierungsgebaren der Geschäftsführung gewonnen werden. Aber auch zur Beurteilung der Liquiditäts- und Ertragslage werden bestimmte Kennzahlen gebildet.

Das cash flow-Verfahren wird dargestellt, weil es in jüngster Zeit im Wirtschaftsleben in zunehmendem Maße an Bedeutung gewonnen hat²⁾. Mit Hilfe des cash flow sollen zusätzliche Informationen über die finanzielle Stabilität und die Ertragskraft einer Unternehmung gesammelt werden.

4.0.2.1. Analyse mit Hilfe von Kennzahlen

4.0.2.1.0. Die Analyse der Vermögensstruktur

Mit Hilfe von Kennzahlen der Vermögensstruktur versuchen externe Informationsinteressenten vor allem Rückschlüsse "... auf die Anlagenbeschaffungspolitik, auf die Lagerhaltungspolitik oder auf die Entwicklung der Kassenhaltung und der Forderungsbestände"³⁾ zu gewinnen. Dabei werden Teile des Vermögens zueinander oder zum Gesamtvermögen in Beziehung gesetzt (Intensitätskennzahlen)⁴⁾.

1) Vgl. Birkner, Erich, a.a.O., S. 287; Schult, Eberhard, a.a.O., S. 23 f., Tz. 27.

2) Vgl. Birkner, Erich, a.a.O., S. 291 ; Harrmann, Alfred, Die betriebswirtschaftliche Bedeutung des Cash Flow, in: DB, 31. Jg. (1978), S. 2325; Köhler, Richard, Ermittlungsziele und Aussagefähigkeit von Cash-flow-Analysen, in: Wpg, 23. Jg. (1970), S. 385; Schedlbauer, Hans, a.a.O., S. 2429.

3) Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. II, 4. Aufl., Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1981, S. 284.

4) Vgl. dazu die ausführlichen Erörterungen bei Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 371 ff.

Mit Hilfe von Intensitätskennzahlen können - wenn auch nur recht ungenau - Erkenntnisse über das Liquiditätspotential einer Unternehmung gewonnen werden. Weiterhin lassen sich durch eine Analyse der Fristigkeit der Vermögensposten Aussagen über die Dispositionsmöglichkeiten der Geschäftsführung treffen. Zudem können grobe Rückschlüsse über die Kapazitätsausnutzung gezogen werden.

Häufig werden auch einzelne Vermögensposten mit dem Umsatz oder den Abschreibungen verglichen. Diese Relationen sollen zunächst global Auskunft über die Unternehmungsexpansion geben¹⁾. Des weiteren werden in einem gewissen Umfang Einblicke "... in die Investitionspolitik (Erweitern, Rationalisieren, Stagnieren, Schrumpfen) vermittelt".²⁾

Trotz des erheblichen Umfangs der Erkenntnisziele ist der Aussagewert von Kennzahlen zur Vermögensstruktur von begrenztem Wert. Gerade hier wirken sich sehr viele prinzipielle Mängel des Grundmaterials negativ aus.

Insbesondere die Tatsache, daß publizierte Jahresabschlüsse kaum Aussagen über das sogenannte Humanvermögen beinhalten, dürfte die Analyse der Vermögenssituation einer Unternehmung in nicht unbeträchtlichem Maße einschränken³⁾. Auch die bereits er-

1) Vgl. dazu die ausführlichen Erörterungen bei Coenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O. S. 373 ff.

2) Birkner, Erich, a.a.O., S. 287.

3) Die Wissenschaft hat zwar versucht, Methoden zu erarbeiten, die es ermöglichen sollen, näherungsweise Auskünfte über den Umfang und die Qualität des Humanvermögens gezielt zu erwerben. Um mit Hilfe dieser - oftmals noch nicht ausgereiften - Verfahren verwertbare Informationen zu erhalten, sind jedoch interne Kenntnisse über die betreffenden Unternehmungen nötig. Vgl. Schoenfeld, Hans-Martin, Die Rechnungslegung über das betriebliche Humanvermögen. Eine kritische Betrachtung des Entwicklungsstandes, in: BFuP, 26. Jg. (1974), S. 1 ff.; Weiermair, Klaus, Über die Bewertung des betrieblichen Personalkapitals, in: BFuP, 28. Jg. (1976), S. 255 ff.

wähnten Bilanzierungswahlrechte könnten zu einer Verzerrung der entwickelten Kennzahlen führen, da nicht sichergestellt ist, daß alle an sich bilanzierungsfähigen Wirtschaftsgüter tatsächlich in der Bilanz ausgewiesen werden. Zu einer verzerrten Darstellung der Vermögenslage dürfte auch das der Bilanzierung zugrunde liegende Nominalwertprinzip beitragen. Oftmals bauen die Werte der in die Kennzahlen eingehenden Größen nämlich auf unterschiedlichen Preisniveaus auf.

Welche Bedeutung den eben aufgezeigten Mängeln beigemessen wird, zeigt in recht anschaulicher Weise die Tatsache, daß im Rahmen der Unternehmensbewertung bei dem sogenannten Sachwertverfahren konsequent versucht wird, durch Ergänzungen und Neubewertungen die eben aufgezeigten Schwierigkeiten zu umgehen^{1) 2)}.

Trotz der vielzahligen Schwächen dürften sich dennoch durch Vergleiche mit den entsprechenden Kennzahlen aus den Bilanzen vorhergehender Jahre (Zeitvergleich) möglicherweise gewisse Tendenzen in der Entwicklung des Vermögensaufbaues aufdecken lassen. Deshalb sollte der Vermögensstrukturanalyse mit Hilfe von Kennzahlen nicht jegliche Bedeutung abgesprochen werden.

4.O.2.1.1. Die Analyse der Kapitalstruktur

Die Kennzahlen, die zur Analyse der Kapitalstruktur gebildet werden, sollen hauptsächlich über die Aufteilung des der Unternehmung zur Verfügung stehenden Kapitals in Eigen- und Fremdkapital Aufschluß geben. Im betriebswirtschaftlichen

-
- 1) Vgl. zum Beispiel Münstermann, Hans, Wert und Bewertung der Unternehmung, 3. Aufl., Wiesbaden 1970, S. 91 ff.
 - 2) In der Unternehmensbewertung wird auch berücksichtigt, daß das Vermögen der Unternehmung normalerweise mehr wert ist als die bloße Summe seiner Teile. Dies ist eine Folge der erfolgreichen Kombination von Produktionsfaktoren. Vgl. ebenda, S. 18 ff.

Schrifttum, aber auch in der Praxis sind bestimmte Normrelationen zur Kapitalstruktur entwickelt worden. So wird etwa eine Relation von Eigen- zu Fremdkapital in der Höhe von Eins-zu-Eins oder Zwei-zu-Eins als zweckmäßig angesehen¹⁾.

Von weiterem Interesse ist auch der Fälligkeitsaufbau des Fremdkapitals. Insbesondere der Anteil der kurzfristigen Verbindlichkeiten am Gesamtkapital ist von Bedeutung, denn von dessen Höhe hängt es ab, in welchem Maße ständig für die Rückzahlung oder Prolongation von Kapital gesorgt werden muß²⁾.

Gerade am Beispiel von Kennzahlen zur Kapitalstruktur zeigt es sich, wie unterschiedlich der Erkenntnisgehalt publizierter Jahresabschlüsse beurteilt wird. Betriebswirtschaftler wenden zunächst ein, daß sich in den meisten Fällen wohl kaum die Gefahr einer verzerrten Darstellung der Kapitalstruktur wegen der bereits erwähnten Bewertungs- und Bilanzierungswahlrechte vermeiden lasse. Vornehmlich beim Ansatz der Rückstellungen ist es den Unternehmen möglich, den Ausweis des Kapitals in ihrem Sinne zu beeinflussen. Davon abgesehen gewährleistet eine Finanzierung, die irgendwelchen Normvorstellungen entspricht, keineswegs, daß die betreffende Unternehmungsleitung das ihr zur Verfügung stehende Kapital in ökonomisch sinnvoller Art und Weise einsetzt³⁾ oder eine betriebsgerechte Menge Kapital aufnimmt.

Andererseits wird auch von Kritikern der Kapitalstrukturmaximen kaum bestritten, daß zumindest tendenziell die finanzielle Stabilität und somit die Widerstandskraft einer Unternehmung im

1) Vgl. Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. II, a.a.O., S. 284.

2) Vgl. Lachnit, Laurenz, a.a.O., S. 263.

3) Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 77, Tz. 156.

Konkurrenzkampf um so größer sein dürfte, je mehr Eigen- sowie langfristiges Fremdkapital zur Verfügung stehen¹⁾.

Gerade in der Praxis spielen Kennzahlen, die Aussagen über die Kapitalstruktur zulassen, eine nicht unwesentliche Rolle. Empirische Untersuchungen haben gezeigt, daß sich beispielsweise Kreditinstitute an bestimmten Relationen bei der Darlehensvergabe orientieren und solche Unternehmungen ein geringeres Finanzierungsrisiko (bei der Darlehensaufnahme) eingehen, denen es gelingt, die oben beschriebenen Relationen einzuhalten²⁾.

4.O.2.1.2. Die Liquiditätsanalyse

Bei der Liquiditätsanalyse³⁾ werden im Rahmen der sogenannten bestandsorientierten Verfahren Kennzahlen verwendet. Üblicherweise werden dabei Aktiv- und Passivposten mit gleichen Fristigkeiten zueinander ins Verhältnis gesetzt. In der Praxis wird dabei zwischen langfristigen Deckungskennzahlen und kurzfristigen Liquiditätskennzahlen unterschieden⁴⁾. Eine Überdeckung der lang- und kurzfristigen Kapitalposten durch die entsprechenden Vermögensposten, von denen angenommen wird, daß sie sich in den gleichen Zeiträumen remonetisieren, wird als erstrebenswert angesehen⁵⁾. Eine Überdeckung soll Liquiditätsengpässen entgegenwirken.

1) Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 79, Tz. 161 f.

2) Vgl. Hauschildt, Jürgen, Kreditwürdigkeit - Bezugsgrößen von Verhaltenserwartungen, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht, 17. Jg. (1972), S. 171 ff.; vgl. auch Albach, Horst, Zur Entwicklung der Kapitalstruktur deutscher Unternehmen, in: ZfB, 45. Jg. (1975), S. 1 ff.

3) Zur Bedeutung der Liquidität für die Aufrechterhaltung der Unternehmungstätigkeit vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 30, Tz. 43.

4) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 382 ff.

5) Auf der gleichen Überlegung wie der Aufbau von Bilanzkennzahlen beruht die sogenannte Deckungsrechnung. Bei ihr werden die einzelnen Werte nicht in Relation zueinander gesetzt, sondern voneinander subtrahiert. Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 63 ff., Tz. 126 ff.

Jedoch lassen sich auch bei den bestandsorientierten Liquiditätskennzahlen einige Mängel nicht vermeiden. Es wird vor allem kritisch vermerkt, daß die sogenannte potentielle Liquidität nicht berücksichtigt wird. Die Fähigkeit einer Unternehmung, durch Ausdehnung ihrer Kreditlinien oder Zuführung zusätzlichen Kapitals durch die Anteilseigner oder die Aufnahme neuer Gesellschafter ihre Liquiditätslage zu verbessern, wird bei dem Blick auf Kennzahlen nicht bedacht. Auch die Möglichkeit, fällige Auszahlungen zu verschieben, kann von externen Informationsinteressenten kaum erkannt werden¹⁾.

Aber nicht nur potentielle Kapitalzugänge, auch alle zu erwartenden Ein- und Auszahlungen, die aus dem laufenden Geschäft in der Zukunft anfallen, bleiben bei der Bildung von Liquiditätskennzahlen unberücksichtigt²⁾. Der Analytiker kann allenfalls aus dem Anhang und dem Lagebericht ergänzende Erkenntnisse gewinnen, die jedoch meist recht unvollständig sein dürften³⁾. Schließlich können die liquiditätsorientierten Kennzahlen als stichtagsbezogene Werte bei Veröffentlichung der Jahresabschlüsse längst überholt sein⁴⁾.

Wegen all dieser Schwächen wird in der Literatur teilweise sogar die Auffassung vertreten, daß die Liquiditätskennzahlen keine Aussagekraft besäßen⁵⁾. Aber auch gegenüber diesen Kennzahlen scheint eine abwägende Betrachtungsweise angebracht. Die Konkurrenten und Geschäftspartner von GmbH, die zukünftig erstmalig die Möglichkeit eingeräumt bekommen, mit Hilfe publizierter Jah-

1) Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 63 ff., Tz. 126 ff.

2) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 381 f.; Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 32, Tz. 51.

3) Vgl. dazu auch die Ausführungen auf S. 79 ff. dieser Arbeit.

4) Ob dieser Mangel durch die erweiterten Erläuterungspflichten im Anhang beseitigt werden kann, wird auf S. 82 ff. dieser Studie untersucht.

5) Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 33, Tz. 55 f.

resabschlußdaten Liquiditätskennzahlen zu bilden, könnten immerhin ein - wenn auch ungenaues - Zustandsbild der Liquiditätslage des vergangenen Geschäftsjahres gewinnen. Weiterhin lassen sich - trotz vieler Mängel von Trendbetrachtungen - durch einen Zeitvergleich tendenziell Rückschlüsse über die Entwicklungsrichtung der Liquiditätslage erzielen¹⁾. Diese Vermutung stützt sich auch auf die Ergebnisse empirischer Untersuchungen²⁾. In diesen Untersuchungen wird verdeutlicht, "... daß man aus Jahresabschlußkennzahlen mit gewisser Wahrscheinlichkeit erkennen kann, ob Liquiditätsprobleme zu erwarten sind oder nicht."³⁾

4.O.2.1.3. Die Analyse der Ertragslage

Auch für die Beurteilung der Ertragslage einer Unternehmung werden recht häufig Kennzahlen, und zwar primär Rentabilitätskennzahlen, eingesetzt⁴⁾. Bei diesen wird das Jahresergebnis meist zum eingesetzten (Eigen-) Kapital, zum Vermögen oder zum Umsatz in Beziehung gesetzt. Erst eine Relativierung des Erfolges ermöglicht nämlich sinnvolle Zeitvergleiche und Vergleiche mit anderen Unternehmungen. Bei den Rentabilitätskennzahlen dürfte die Eigenkapitalrentabilität die wohl bedeutendste Kennziffer darstellen^{5) 6)}.

1) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 282.

2) Vgl. dazu die Übersicht bei Lachnit, Laurenz, a.a.O., S. 186 ff.

3) Ebenda, S. 189.

4) Vgl. Schult, Eberhard, a.a.O., S. 94 f., Tz. 199 ff.

5) Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 34, Tz. 57; Pack, Ludwig, Maximierung der Rentabilität als preispolitisches Ziel, in: Zur Theorie der Unternehmung, Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg, hrsg. v. Koch, Helmut, Wiesbaden 1962, S. 107.

6) Nach den Erörterungen unter Gliederungspunkt 2.2. dürfte es unmittelbar einleuchtend sein, daß die Möglichkeit der Rentabilitätsermittlung infolge publizierter Jahresabschlußdaten tendenziell zu einer (gesamtwirtschaftlich) verbesserten Lenkung des Kapitals beitragen könnte. Vgl. dazu auch Abschnitt 5.1.O.1. dieser Arbeit.

Auch hinsichtlich des Aussagegehaltes von Rentabilitätskennziffern gibt es recht viele kritische Meinungsäußerungen. Wegen der zahlreichen Manipulationsmöglichkeiten und der sonstigen konstruktionsbedingten Mängel des Jahresabschlusses kann der in die Rentabilitätskennzahl eingehende Jahreserfolg nur als eine wenig verlässliche Größe angesehen werden^{1) 2)}. Aber auch die übrigen in den verschiedenen Relationen enthaltenen Werte sind keinesfalls frei von Verzerrungen. So wirken sich beispielsweise sämtliche Bewertungsspielräume und -fehler auf die Höhe des in der Bilanz ausgewiesenen Eigenkapitals aus³⁾.

Trotz dieser recht massiven Einwendungen wäre es nicht richtig, den Rentabilitätskennziffern jeglichen Erkenntniswert absprechen zu wollen. Insbesondere in Anbetracht der Tatsache, daß die meisten Unternehmer (vgl. Gliederungspunkt 5.0.3.1.) offensichtlich bestrebt sind, Informationen über die betriebliche Gewinnsituation nicht an die Öffentlichkeit dringen zu lassen, sollte die Bedeutung der aus publizierten Jahresabschlüssen gewonnenen Rentabilitätskennziffern nicht unterschätzt werden⁴⁾. Für zwischenbetriebliche Vergleiche und Zeitvergleiche könnten sie zumindest als Anhaltspunkt zur Beurteilung der Ertragslage dienen⁵⁾. Eine empirische Untersuchung von Perlitz zeigt ferner, daß aus der bisherigen Entwicklung auch gewisse Rückschlüsse auf die zukünftige Gewinnerzielung gezogen werden können⁶⁾.

1) Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 34 ff., Tz. 57 f.

2) Die empirische Studie von Schmidt verdeutlicht, daß infolge bilanzpolitischer Ermessensspielräume Aktiengesellschaften in der Lage sind, Abweichungen des Jahresabschlusses von einem vorgegebenen Sollgewinn zu vermindern. Vgl. Schmidt, Franz, a.a.O., S. 124 ff.

3) Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 35, Tz. 58 f.

4) Vgl. dazu auch die Ausführungen über die Bedeutung veröffentlichter Gewinne auf S. 148 f. dieser Studie.

5) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 457 f.

6) Vgl. Perlitz, Manfred, a.a.O., S. 65 ff.

4.O.2.2. cash flow-Analysen

4.O.2.2.O. Die Errechnung des cash flow

Der cash flow soll als Indikator für den von der Unternehmung erwirtschafteten Überschuß der Einnahmen über die Ausgaben dienen¹⁾.

Um ihn zu ermitteln, werden dem ausgewiesenen Jahreserfolg die zahlungsunwirksamen Aufwendungen hinzugezählt und die liquiditätsunwirksamen Einnahmen abgezogen²⁾. Die gebräuchlichste Form der Ermittlung des cash flow kann durch folgendes Schema dargestellt werden³⁾:

Jahresüberschuß	(-fehlbetrag)
+ Abschreibungen	(./. Zuschreibungen)
+ Erhöhungen	(./. Verminderungen) der langfristigen Rückstellungen

Je nach dem gewünschten Genauigkeitsgrad kann der auf diese Weise ermittelte cash flow modifiziert werden, indem weitere - in ihrer Höhe allerdings weniger bedeutungsvolle - zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge berücksichtigt werden⁴⁾.

1) Vgl. Schult, Eberhard, a.a.O., S. 49 f, Tz. 98 f.

2) Der cash flow kann auch direkt berechnet werden, indem alle zahlungswirksamen Aufwendungen und Erträge aus der Gewinn- und Verlustrechnung ermittelt und saldiert werden. In der Regel wird jedoch der einfachere indirekte Weg der cash flow-Ermittlung beschritten.

3) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 396.

4) Vgl. das Beispiel bei Harrmann, Alfred, a.a.O., S. 2327.

4.0.2.2.1. Der cash flow als Indikator der Finanzkraft

Die primäre Funktion des cash flow besteht in seiner Eigenschaft als Indikator für die finanzielle Lage einer Unternehmung. Er soll Auskunft über den Innenfinanzierungsspielraum und das damit in enger Beziehung stehende Liquiditätspotential geben können¹⁾.

Hinsichtlich der Eignung des cash flow als Indikator der Finanzkraft gibt es in der Literatur recht unterschiedliche Meinungen. Die Kritiker dieser Methode weisen insbesondere darauf hin, daß der cash flow lediglich Auskunft über den Mittelzufluß, nicht aber über die Verwendung der in einer Unternehmung angesammelten liquiden Mittel geben kann²⁾.

Noch schwerer dürfte das Argument wiegen, daß es keinesfalls sicher ist, daß alle im cash flow enthaltenen Erträge einer Unternehmung tatsächlich in liquider Form zugeflossen sind, da die übliche Methode der indirekten Errechnung ein sehr grobes Vorgehen darstellt. Ebenso müssen nicht alle Aufwendungen tatsächlich zu Auszahlungen geführt haben³⁾.

Schließlich sollte bedacht werden, daß die im cash flow enthaltenen Beträge zum Veröffentlichungszeitpunkt von Jahresabschlüssen längst für unternehmerische Zwecke von der Geschäftsleitung eingesetzt worden sein dürften⁴⁾. Wie sich die liqui-

1) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 397; Fuchs, R., Cash-flow, Marktdynamik und Firmenwachstum, in: DB, 25. Jg. (1972), S. 1173.

2) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 397 f.; Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 160 f., Tz. 367.

3) Vgl. dazu die Beispiele bei Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 397; Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. II, a.a.O., S. 288 f.

4) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 397 f.; Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 160 f., Tz. 367.

ditätsmäßige Lage einer Unternehmung zum Zeitpunkt der Bekanntmachung des Jahresabschlusses darstellt, läßt sich deshalb mit Hilfe des cash flow kaum exakt beurteilen.

Obwohl die Mängel des cash flow recht zahlreich und schwerwiegend sind, wird diesem im Schrifttum trotz allem häufig ein hoher Stellenwert bei der Beurteilung der Finanzkraft beige-messen¹⁾. Auch in diesem Fall wird die Tendenz deutlich, daß trotz der Schwächen der angewandten Methoden, die nicht zuletzt auch auf der begrenzten Aussagekraft des zugrunde liegenden Analysematerials selbst beruhen, der Erkenntniswert publizierter Jahresabschlußdaten nicht unterschätzt werden sollte.

Diese Vermutung wird auch von empirischen Untersuchungen in den USA gestützt. Diese zeigen, daß der cash flow als Indikator einer möglichen Insolvenzgefahr tendenziell richtungsweisende Rückschlüsse zu vermitteln in der Lage ist²⁾.

Auch die Praxis mißt den cash flow-Analysen zur Beurteilung der Finanzkraft eine gewisse Bedeutung zu. So berichtet Stüdemann anhand eines konkreten Falles, daß bei der Darlehensvergabe über Schuldscheine die Einhaltung eines bestimmten Verhältnisses zwischen cash flow und Gesamtverschuldung zur Bedingung erhoben worden ist³⁾.

1) Vgl. Fuchs, R., a.a.O., S. 1173 ff.; Harrmann, Alfred, a.a.O., S. 2325; Neubert, Helmut, Abschlüsse der Großchemie im Prisma des Totalen Cash Flow (TCF), in: DB, 25. Jg. (1972), S. 2409 ff.; Schedlbauer, Hans, a.a.O., S. 2429.

2) Vgl. Beaver, William H., Market Prices, Financial Ratios and the Prediction of Failure, in: JAR, Vol. 6 (1968), S. 179 ff.

3) Vgl. Stüdemann, Klaus, Die cash flow-Untersuchung als Mittel der Unternehmensanalyse, in: Wpg, 23. Jg. (1970), S. 392.

4.0.2.2.2. Der cash flow als Indikator der Ertragskraft

Der cash flow wird auch als Indikator der Ertragskraft benutzt. Zur Begründung wird angegeben, daß er die wesentlichsten Posten, die für Manipulationen durch die Unternehmensleitungen besonders geeignet sind, mit dem Jahresergebnis zu einer Brutto-Überschußgröße zusammenfaßt¹⁾. Dadurch wird die Wirkung von - vor allem durch das bewußte Ausnutzen von Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechte hervorgerufenen - Unregelmäßigkeiten aufgehoben. Werden zum Beispiel überhöhte - gewinn schmälernde - Abschreibungen angesetzt, diese dann aber wieder zum Jahreserfolg addiert, spielt die Überhöhung keine Rolle mehr. Dennoch scheint große Skepsis bei der Analyse angebracht.

Während der cash flow augenscheinlich als ein durchaus brauchbarer Gradmesser der Finanzkraft anzusehen ist, dürfte er zur Beurteilung der Ertragskraft wesentlich ungeeigneter sein. Für diese These spricht vor allem, daß der cash flow nach "... seiner Definition ... (überhaupt, d. Verf.) nicht einen Periodenerfolg im Sinne des Eigenkapitalzuwachses einer Abrechnungsperiode widerspiegelt."²⁾ Indem die Abschreibungen beim cash flow dem Jahresüberschuß wieder hinzugerechnet werden, bleiben bewußt manche Aufwendungen bei der Ermittlung der Ertragskraft unberücksichtigt. Anders gesagt: "Bestimmte Teile der Produktionsfaktoreneinsätze (bleiben, d. Verf.) völlig unbeachtet"³⁾.

Weiterhin sollte bedacht werden, daß beim cash flow normalerweise nur zum Teil bilanzpolitisch beeinflussbare Erfolgsbestandteile erfaßt werden. So werden beispielsweise Wertkorrekturen im Umlaufvermögen bei der Errechnung meist nicht berück-

1) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 227; Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. II, a.a.O., S. 289 f.; Gräfer, Horst, a.a.O., S. 112.

2) Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. II, a.a.O., S. 290.

3) Ebenda.

sichtigt¹⁾. Aber auch in dem Fall, in dem alle bilanzpolitisch beeinflussbaren Erfolgskomponenten im cash flow erfaßt würden, könnte das Ausmaß der Manipulationen nicht erkannt werden, da die infolge bilanzpolitischer Maßnahmen ausgewiesenen Aufwendungen und Erträge mit den echten (betrieblich bedingten) Aufwendungen und Erträgen untrennbar vermischt sind²⁾.

Zusammenfassend läßt sich somit sagen, daß der Erkenntniswert des cash flow als Maß zur Beurteilung der Ertragskraft ausgesprochen negativ beurteilt werden muß.

4.0.3. Kritische Würdigung der geplanten Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften

4.0.3.0. Die vorgesehene Fortentwicklung des Rechts

Die obige Darstellung der Möglichkeiten und Grenzen der Bilanzanalyse beruht verständlicherweise vor allem auf den aktienrechtlichen Bestimmungen und den Erfahrungen, die bisher mit ihnen gemacht werden konnten. Aus der Begründung zur Transformation der Vierten EG-Richtlinie in das nationale Recht geht jedoch hervor, daß der Gesetzgeber gezwungen ist, die geltenden aktienrechtlichen Vorschriften "... fortzuentwickeln und zu ergänzen."³⁾ Aus diesem Grund ist es im Rahmen der vorliegenden Untersuchung notwendig, der Frage nachzugehen, ob die externen Informationsinteressenten durch die geplanten Bestimmungen zu weiterreichenden Aufschlüssen gelangen können, als dies bisher möglich gewesen ist.

Allerdings ist zu beachten, daß in den beiden zugrunde gelegten Entwürfen des Bundesministers der Justiz keine Rechtsverordnung, die den Aufbau und den Inhalt der Jahresabschlüsse von middle-

1) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 439.

2) Vgl. ebenda, S. 440.

3) Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 7.

ren und großen GmbH regelt, entworfen ist. Darüber hinaus dürften im Verlaufe des Gesetzgebungsverfahrens noch Änderungen am Vorentwurf und durchaus auch am überarbeiteten Entwurf vorgenommen werden. Die nun folgende Würdigung ist insofern mit Unsicherheit behaftet. Auch kann es nicht die Absicht des Verfassers sein, auf alle Einzelheiten des Inhalts des Vorentwurfs (und des überarbeiteten Entwurfs) sowie der Vierten EG-Richtlinie einzugehen¹⁾. Die Darstellung beschränkt sich vielmehr auf die - unter bilanzanalytischen Gesichtspunkten - wichtigsten möglichen Änderungen gegenüber den bisher geltenden Bestimmungen.

4.O.3.1. Der Aufbau der Bilanz

Bezüglich des Inhalts und der Gliederung der Bilanz enthält die Vierte EG-Richtlinie recht viele Bestimmungen, die im Grundsatz mit den deutschen aktienrechtlichen Normen übereinstimmen. In den beiden Entwürfen tritt dies noch stärker zutage. Der Bundesminister der Justiz hat nämlich von der Vielzahl der ihm von der Vierten EG-Richtlinie eingeräumten nationalen Wahlrechte häufig in dem Sinne Gebrauch gemacht, daß die dem Aktienrechtschema am nächsten liegenden Möglichkeiten bevorzugt wurden.

Bei den Bestimmungen zum Aufbau der Bilanzen kleiner GmbH hat der Bundesminister der Justiz weitgehend - der in der Fachliteratur überwiegend vertretenen Auffassung folgend - auf die in Artikel 11 Vierte EG-Richtlinie aufgeführten Erleichterungen für kleine Gesellschaften zurückgegriffen. Den kleinen

1) Eine Übersicht zu den zahlreichen Aufsätzen und Büchern über die Vierte EG-Richtlinie vermitteln unter anderem Federmann, Rudolf, Die Memoranden zur Anpassung der deutschen Rechnungslegungsvorschriften nach Maßgabe der 4. EG-Richtlinie, in: BB, 35. Jg. (1980), S. 425 ff.; Polzin, Gabriele, und Klaus Rellermeyer, Bibliographie zur 4. und 7. EG-Richtlinie, in: Rechnungslegung nach neuem Recht, hrsg. v. Bierich, Marcus, u.a., Wiesbaden 1980, S. 395 ff.

GmbH soll es erlaubt sein, eine sehr globale Bilanz ohne tiefgehende Gliederung aufzustellen¹⁾.

Allerdings gibt es auch für kleine GmbH einige neue Bestimmungen, die bilanzanalytisch von Wichtigkeit sind. So wird beispielsweise durch zusätzliche Angaben bei sämtlichen Forderungen und Verbindlichkeiten die Restlaufzeit erkennbar gemacht, was zu einer erhöhten Transparenz der Finanzlage beitragen dürfte²⁾. Auch die Tatsache, daß der Anlagespiegel nach der sogenannten Bruttomethode³⁾ dargestellt werden muß, ist als eine Verbesserung anzusehen⁴⁾.

Dennoch kann aufgrund des sehr geringen Detaillierungsgrades beim Ausweis der Aktiven und Passiven der im Vorentwurf vertretenen Auffassung zugestimmt werden, daß "... die Anforderungen an kleine Gesellschaften im Durchschnitt unter denen des geltenden Aktienrechts"⁵⁾ liegen. Wenn Biener meint, daß "der Schutz der Gesellschafter, Arbeitnehmer und Gläubiger durch den besseren Einblick in die Vermögens-, Finanz- und

1) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 243 HGB, S. 25 ff.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 243 HGB, S. 26 ff.

2) Vgl. Biener, Herbert, Auswirkungen der Vierten Richtlinie der EG auf den Informationsgehalt der Rechnungslegung deutscher Unternehmen, in: BFuP, 31. Jg. (1979), S. 6.

3) Bei der Bruttomethode wird zu der Darstellung der Vermögensgegenstände des Anlagevermögens von den historischen Anschaffungs- und Herstellungskosten ausgegangen und der Gesamtbetrag der Abschreibungen dargestellt. Auf diese Weise lassen sich im Gegensatz zur - vom Aktienrecht vorgeschriebenen - Nettomethode, die von den Wertansätzen des letzten Bilanzstichtages ausgeht, die gesamten Veränderungen der betreffenden Vermögensgüter ermitteln.

4) Vgl. Coenenberg, Adolf G., M.-J. Matschke und Günter Sieben, Änderungsvorschläge zu den Rechnungslegungsvorschriften des Regierungsentwurfs (§§ 127-151) und des EG-Richtlinienentwurfs, in: Stellungnahmen zur GmbH-Reform (o. Hrsg.), o.O. o.J., S. 37.

5) Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 7.

Ertragslage verstärkt"¹⁾²⁾ wird, so mag dies - wie mehrfach in den vorstehenden Abschnitten schon betont - unter Berücksichtigung der bislang völlig fehlenden Publizitätsverpflichtung auch bei kleinen GmbH durchaus zutreffend sein. Werden indes die bisherigen aktienrechtlichen Bestimmungen als Maßstab zugrunde gelegt, dürften die Möglichkeiten der externen Bilanzanalyse bei kleinen Gesellschaften doch in hohem Umfang eingeschränkt sein.

Für mittlere und große GmbH sind von der Vierten EG-Richtlinie - im Gegensatz zu den kleinen Gesellschaften - tiefer gegliederte Bilanzen vorgesehen³⁾⁴⁾.

Beim Anlagevermögen sind hauptsächlich die Finanzanlagen genauer als beim bisherigen Aktienrechtschema zu untergliedern, wobei vor allem die finanziellen Beziehungen zu verbundenen und beteiligten Unternehmungen deutlicher herausgestellt werden sollen. Beim Umlaufvermögen tritt die Tendenz zur tieferen Untergliederung beim Ausweis der Forderungen zutage.

Andererseits sieht die Vierte EG-Richtlinie beispielsweise vor, daß der Posten "Grundstücke und Bauten" nicht wie im bisherigen Aktienrecht näher unterteilt werden muß. Dies dürfte tendenziell zu einem verringerten Einblick in die Vermögenslage der betreffenden Unternehmung führen⁵⁾.

1) Biener, Herbert, Auswirkungen, a.a.O., S. 2.

2) Biener betont zwar, daß seine Würdigung auf den Bestimmungen für große AG im Sinne der Vierten EG-Richtlinie beruht. Da er aber andererseits die oben getroffene Aussage ausdrücklich auf alle GmbH bezieht, scheint es gerechtfertigt, ihn an dieser Stelle zu zitieren.

3) Vgl. Art. 9 Vierte EG-Richtlinie, a.a.O., S. 14 ff.

4) Da - wie bereits im Text erwähnt - noch keine Bestimmungen für mittlere und große Gesellschaften im Vorentwurf und auch im überarbeiteten Entwurf enthalten sind, wird im folgenden von den Vorschriften der Vierten EG-Richtlinie ausgegangen.

5) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Stellungnahme: Zur Transformation der 4. EG-Richtlinie ins nationale Recht, in: Wpg, 32. Jg. (1979), S. 173.

Bei der Darstellung des Umlaufvermögens ist unter bilanzanalytischen Gesichtspunkten negativ zu vermerken, daß auf einen gesonderten Ausweis von Wechseln unter dem Posten "Forderungen" verzichtet wird. Wechsel stellen aber - insbesondere wenn sie bundesbankfähig sind - wegen ihres hohen Liquidisierbarkeitsgrades eine wichtige Größe bei der Beurteilung der Liquidität dar^{1) 2)}.

In der Vierten EG-Richtlinie wird auch - im Gegensatz zum bisher geltenden Aktienrechtsschema - auf den gesonderten Ausweis von Schecks und Guthaben bei Kreditinstituten verzichtet. Diese beiden Größen sollen vielmehr zusammen mit dem Kassenbestand und den Postscheckguthaben in einem einzigen Posten ausgewiesen werden³⁾. Auch dies dürfte tendenziell zu einer erschwerten Analyse der Liquidität beitragen.

Auf der Passivseite werden die verschiedenen Hauptposten nach der Vierten EG-Richtlinie etwas ausführlicher als beim derzeit gültigen Aktienrecht zu untergliedern sein. So müssen beispielsweise bei der Darstellung des Eigenkapitals die satzungsmäßigen Rücklagen (soweit vorhanden) gesondert von den gesetzlichen und sonstigen dargestellt werden. Bei den Rückstellungen hat ein gesonderter Ausweis der Steuerrückstellungen zu erfolgen. Bei dem Fremdkapital müssen zudem Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmungen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, und Schulden aus Steuern sowie Schulden im Rahmen der sozialen Sicherheit⁴⁾ im Gegensatz zur bisherigen Handhabung einzeln ausgewiesen werden.

1) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Stellungnahme, a.a.O., S. 173.

2) Nach den Vorstellungen des Bundesministers der Justiz im überarbeiteten Entwurf hat jedoch ein Vermerk hinsichtlich des Besizes von Wechseln zu erfolgen. Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 243 HGB, S. 29.

3) Vgl. Art. 9 f. Vierte EG-Richtlinie, a.a.O., S. 14 ff.

4) In der Vierten EG-Richtlinie wird nicht näher ausgeführt, was unter "Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit" zu verstehen ist. Es dürfte sich vor allem um Verbindlichkeiten aus einbehaltenen Beiträgen des Arbeitgebers zur Sozialversicherung handeln. Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (Hrsg.), Wirtschaftsprüfer-Handbuch 1977, Düsseldorf 1977, S. 602.

Gliederungsmäßig ergibt sich (auch für kleine GmbH) eine weitere Neuerung durch den Ausweis der Eigenkapitalbestandteile in einer Bilanzposition. In diesem Zusammenhang muß allerdings ein in der Literatur vorzufindender Irrtum korrigiert werden. Es wird argumentiert, daß die geschlossene Darstellung der Eigenkapitalbestandteile eine bilanzanalytische Verbesserung bedeute¹⁾. Der zukünftige Ausweis des Eigenkapitals stellt jedoch lediglich eine bilanzanalytische Erleichterung dar. Von einer Verbesserung im Sinne der Übermittlung zusätzlicher Erkenntnisse kann keine Rede sein.

Zur ausführlicheren Darstellung mancher Sachverhalte kann gesagt werden, daß die künftigen Bilanzen der mittleren und großen GmbH trotz allem in vielerlei Hinsicht den derzeit aufzustellenden Bilanzen von Aktiengesellschaften sehr ähnlich sein werden. Der von Jonas vertretenen Auffassung, daß "die Gliederung... viel detaillierter als die des Aktiengesetzes"²⁾ ist, kann nicht gefolgt werden.

Bezüglich der Bilanzierungswahlrechte hat der Rat der Europäischen Gemeinschaften mit Rücksicht auf die (bisher) unterschiedlichen Gepflogenheiten innerhalb der EG-Länder die Anwendung der diesbezüglichen Vorschriften meist in das Ermessen der Mitgliedstaaten gestellt³⁾. Der Bundesminister der Justiz hat von einer Änderung der Bilanzierungswahlrechte gegenüber den bisherigen aktienrechtlichen Vorschriften nur in geringem Umfang Gebrauch gemacht, so daß sich letztlich keine umwälzenden Neuerungen ergeben⁴⁾. Es ist zusätzlich vorgesehen, daß zukünftig auch die Kosten der Erweiterung des Geschäftsbetriebes aktiviert werden dürfen. Weiterhin soll ein Aktivposten

1) Vgl. zum Beispiel Biener, Herbert, Auswirkungen, a.a.O., S. 6.

2) Jonas, Heinrich H., a.a.O., S. 1361.

3) Vgl. Art. 9 f. Vierte EG-Richtlinie, a.a.O., S. 14 ff.

4) Diese Erkenntnis gilt sowohl für die Bestimmungen des Entwurfs als auch für die Bestimmungen des überarbeiteten Entwurfs.

für latente Steuererstattungen (nur im Vorentwurf, nicht im überarbeiteten Entwurf geplant) angesetzt werden können. Hinzu kommt auch ein Passivierungswahlrecht für eine innerbetriebliche Aufwandsrückstellung, die in gewissen Situationen gebildet werden darf¹⁾.

Zwingend aufgehoben - infolge der Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie - ist hingegen das Aktivierungswahlrecht für entgeltlich erworbene, immaterielle Wirtschaftsgüter. Diese müssen in Zukunft aktiviert werden²⁾. Möglicherweise gilt ähnliches auch für manche Rückstellungsposten³⁾.

Es muß bezweifelt werden, ob diese Neuregelungen allesamt einen verbesserten Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage einer Unternehmung gestatten. Die zusätzlichen Wahlrechte dürften ceteris paribus eine Tendenz zur Vergrößerung der Manipulationsmöglichkeiten bei der Bilanzierung in sich bergen, zumal die inhaltliche Abgrenzung der Erweiterungskosten⁴⁾ und der Aufwandsrückstellung Schwierigkeiten mit sich bringen könnte⁵⁾. Anstelle der Wahlrechte wären eindeutige Bilanzierungsge- oder -verbote möglicherweise sinnvoller gewesen⁶⁾.

1) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 245 HGB, S. 29; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 245 HGB, S. 32.

2) Vgl. Art. 9 f. Vierte EG-Richtlinie, S. 14 und S. 16; Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 245 HGB, S. 29; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 245 HGB, S. 32.

3) Im überarbeiteten Entwurf ist - im Gegensatz zum Vorentwurf - ein Ansatz von Kulanzrückstellungen sowie Rückstellungen für Instandhaltungsaufwendungen, die im Geschäftsjahr unterlassen wurden, zwingend vorgesehen. Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 253 HGB, S. 39.

4) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Stellungnahme, a.a.O., S. 178.

5) Die Bundessteuerberaterkammer schlägt vor, sich an dem BFH-Urteil vom 19. 1. 1972 bei der Abgrenzung der Aufwandsrückstellungen zu orientieren. Vgl. Bundessteuerberaterkammer, Empfehlung zur Ausübung der nationalen Wahlrechte, die die 4. EG-(Bilanz-)Richtlinie vom 25. 7. 1978 ihren Mitgliedstaaten einräumt, in: DB, 32. Jg. (1979), S. 1147.

6) Vgl. dazu Forster, Karl-Heinz, Diskussionsbeitrag, in: BFuP, 31. Jg. (1979), S. 92.

4.O.3.2. Der Aufbau der Gewinn- und Verlustrechnung

Hinsichtlich der Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung ergibt sich zwischen den Bestimmungen des Vorentwurfs und des überarbeiteten Entwurfs ein wesentlicher Unterschied. Nach den Bestimmungen des Vorentwurfs soll nämlich noch neben dem Gesamtkostenverfahren auch das Umsatzkostenverfahren angewandt werden können, wobei - wie vor allem bei dem (im überarbeiteten Entwurf allein zulässigen¹⁾) Gesamtkostenverfahren ersichtlich - wiederum weitreichende inhaltliche Übereinstimmungen mit den bisherigen aktienrechtlichen Bestimmungen vorliegen. Die infolge der Verschiedenheit der beiden Verfahren am Anfang unterschiedlich gegliederten Gewinn- und Verlustrechnungen führen jeweils zu einer Zwischensumme "Betriebsergebnis". Die nachfolgenden Posten weisen bei beiden Methoden den gleichen Inhalt auf²⁾.

Die Möglichkeit, die Gewinn- und Verlustrechnung nach zwei verschiedenen Methoden aufstellen zu können, dürfte den externen Bilanzanalytiker bei Betriebsvergleichen unter Umständen erhebliche Schwierigkeiten bereiten. Beim Umsatzkostenverfahren werden - im Gegensatz zum Gesamtkostenverfahren - nur diejenigen Aufwendungen berücksichtigt, die allein für die verkauften Produkte angefallen sind. Gleichzeitig werden (zum Ausgleich) Veränderungen des Bestandes an unfertigen und fertigen Erzeugnissen sowie Eigenleistungen mit ihren Herstellungskosten nicht als Ertragsmehrung oder -minderung erfaßt. Aus diesem Grund "... läßt sich beim Umsatzkostenverfahren die in der Periode tatsächlich ... (produzierte, d. Verf.) Leistung nicht feststellen, sofern diese Leistung nicht bereits in derselben Rechnungsperiode vollständig verkauft wird"³⁾. Dies ist insbesondere bei Auftragsfertigung mit langen Durchlaufzeiten (zum Beispiel Schiffbau) der Fall.

1) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 256 HGB, S. 42.

2) Vgl. derselbe, Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 257 HGB, S. 43.

3) Offerhaus, Klaus, Die Rechnungslegungsvorschriften nach dem Vorschlag der EWG-Kommission, in: DB, 25. Jg. (1972), S. 400.

Beim Gesamtkostenverfahren hingegen schlägt sich dieser Sachverhalt sowohl bei den Erträgen als auch bei den Aufwendungen rechnungsmäßig nieder¹⁾. Deshalb kann zwar nicht das Jahresergebnis, aber der rechnerische Aufbau der Gewinn- und Verlustrechnungen von Unternehmungen, die einen annähernd gleichen Geschäftsumfang aufweisen, jedoch bei der Wahl der Gliederungsmethode verschiedene Wege beschreiten, sehr unterschiedlich sein.

Eine wesentliche gliederungsmäßige Änderung dürfte auch der getrennte Ausweis der außerordentlichen Aufwendungen und Erträge sowie das Ergebnis dieser beiden Gruppen darstellen²⁾. Strenggenommen handelt es sich allerdings wiederum nur um eine bilanzanalytische Erleichterung. Den externen Informationsinteressenten war es bisher - zumindest in einem gewissen Umfang - möglich, durch eine Zusammenfassung der betreffenden Positionen das Jahresergebnis in einen ordentlichen und außerordentlichen Teil zu zerlegen³⁾.

Abgesehen davon wird die geplante enge Auslegung der außerordentlichen Erfolgsbestandteile im allgemeinen in der Literatur kritisch beurteilt⁴⁾. Aperiodische Aufwendungen und Erträge gelten - im Gegensatz zur bisherigen bilanzanalytischen Vorgehensweise - nicht als außerordentlich. Lediglich Aufwendungen und

1) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 213.

2) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd.1., a.a.O., § 259 HGB, S. 44; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 259 HGB, S. 47.

3) Zur Vorgehensweise vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 442 ff.

4) Vgl. zum Beispiel Niehus, Rudolf J., Die Vierte Richtlinie; Die Anpassung der handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften; Anforderungen und Erwartungen aus der Sicht des Wirtschaftsprüfers, in: BFuP, 31. Jg. (1979), S. 32; Schulze, Werner, Anpassung der handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften (bzw. des Unternehmensrechts) in Deutschland an die 4. EG-Richtlinie; Anforderungen und Erwartungen aus der Sicht des deutschen Unternehmers, in: BFuP, 31. Jg. (1979), S. 45 f.

Erträge, die außerhalb der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit angefallen sind, werden in diese Kategorie eingereiht¹⁾. Es sollte ferner bedacht werden, daß die gesonderte Erfassung der außerordentlichen Posten die Manipulationsmöglichkeiten der bilanzierenden Unternehmungen erhöhen dürfte^{2) 3)}.

Unter bilanzanalytischen Gesichtspunkten ist auch der zukünftig gesonderte Ausweis der Steuern vom Einkommen und Ertrag bedeutsam⁴⁾. Mit Hilfe geeigneter Formeln könnte nämlich daraus auf den Steuerbilanzgewinn geschlossen werden⁵⁾. Der Steuerbilanzgewinn stellt jedoch nach allgemeiner Auffassung wegen der geringen Ermessensspielräume bei der Bilanzierung und Bewertung (in der Steuerbilanz) einen genaueren Indikator für die Ertragskraft einer Unternehmung als der handelsrechtliche Gewinn dar. Zudem wird durch einen Vergleich mit dem Handelsbilanzgewinn eine Schätzung der angesammelten stillen Reserven ermöglicht.

Der gesonderte Ausweis der gewinnabhängigen Steuern hat zwar zur Folge, daß alle vom Jahresergebnis unabhängigen Steuern

-
- 1) Vgl. Art. 29 Vierte EG-Richtlinie, a.a.O., S. 22; Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 87.
 - 2) Diese Vermutung kann aufgrund der Begründung des Regierungsentwurfs zur Aktienrechtsnovelle 1965 geäußert werden. Dort heißt es nämlich, daß zumindest eine Erfassung der sonstigen außerordentlichen Aufwendungen Schwierigkeiten mit sich bringen könnte. Vgl. dazu Kropff, Bruno, Aktiengesetz 1965 - Begründung des Regierungsentwurfs, Düsseldorf 1965, S. 252.
 - 3) Vgl. auch Zimmerer, Carl, Außerordentlich, in: Blick durch die Wirtschaft vom 16. 2. 1981, S. 1.
 - 4) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, § 260 HGB, S. 44 f.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 260 HGB, S. 47.
 - 5) Vgl. dazu insbesondere das von Selchert vorgeschlagene Verfahren zur Schätzung des Steuerbilanzgewinns. Vgl. Selchert, Friedrich W., Möglichkeiten einer Schätzung des Steuerbilanzgewinns anhand des handelsrechtlichen Jahresabschlusses einer Aktiengesellschaft nach der Körperschaftsteuerreform, in: BB, 33. Jg. (1978), S. 509 ff.

nicht mehr mit Hilfe zusätzlicher Schätzungen aus dem bisher im Aktienrecht vorgeschriebenen Posten "Steuern vom Einkommen, Ertrag und Vermögen" entfernt werden müssen¹⁾. Allerdings gibt es weiterhin eine Reihe von Unsicherheitsfaktoren, welche die Schätzung des Steuerbilanzgewinns zum Teil erheblich beeinträchtigen. Vor allem der Umstand, daß die Körperschaftsteuerbelastung von der Form des zur Ausschüttung bereitgestellten Eigenkapitals beeinflußt wird, kann zu erheblichen Fehlschlüssen führen. Die Art des ausgeschütteten Eigenkapitals ist dem externen Bilanzanalytiker nämlich nicht bekannt²⁾. Schon allein aus diesem Grund wird die Ermittlung des Steuerbilanzgewinnes auch in Zukunft recht spekulativ sein.

Unter bilanzanalytischen Gesichtspunkten dürften auch die im Vorentwurf für mittelgroße GmbH³⁾ vorgesehenen Erleichterungen von Bedeutung sein. Diese Gesellschaften können von der Möglichkeit Gebrauch machen, bei Anwendung des Gesamtkostenverfahrens die Posten Nettoumsatzerlöse, Veränderungen des Bestandes an fertigen und unfertigen Erzeugnissen, andere aktivierte Eigenleistungen, sonstige betriebliche Erträge sowie Materialaufwand und sonstige externe Aufwendungen zu saldieren. Bei Anwendung des Umsatzkostenverfahrens können die Posten Umsatzerlöse, Herstellungsaufwand der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen sowie sonstige betriebliche Erträge gegeneinander aufgerechnet werden⁴⁾.

1) Vgl. § 157 AktG.

2) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 434.

3) Da kleine GmbH ihre Gewinn- und Verlustrechnung ohnehin nicht zu publizieren brauchen, spielen die Erleichterungsmöglichkeiten im Hinblick auf das Thema in dieser Studie nur bei mittelgroßen Gesellschaften eine Rolle.

4) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 256 HGB, S. 42. Der Vorentwurf zeigt bezüglich dieser Bestimmungen eine gewisse Inkonsequenz, da die Vorschriften für mittelgroße GmbH erst in der noch zu erlassenden Rechtsverordnung enthalten sein sollen. Vgl. auch derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 256 HGB, S. 44.

Die obige Aufzählung dürfte jedem bilanzanalytisch geschulten Leser zeigen, daß den mittelgroßen GmbH die Saldierung von Posten ermöglicht wird, die für die externen Informationsinteressenten eine ausgesprochen große Bedeutung besitzen.

Auch die Befürchtung, daß die GmbH (vor allem bei Anwendung des Umsatzkostenverfahrens) interessierten Außenstehenden einen Einblick in ihre Kostenstruktur gewähren müßten¹⁾, trifft wegen der Saldierungsmöglichkeit zumindest für mittelgroße GmbH nicht zu. Aus der Gewinn- und Verlustrechnung geht infolge der Aufrechnungen weder der Wert der abgesetzten Leistungen noch der dafür notwendige Güterverzehr hervor.

Nun ließe sich einwenden, daß zumindest große GmbH, denen keine Zusammenfassung von Posten in der Gewinn- und Verlustrechnung erlaubt ist, ihr Kostengefüge offenlegen müssen. Es sollte allerdings bedacht werden, daß es sich bei der Gewinn- und Verlustrechnung nur um eine Aufwands- und Ertragsrechnung handelt, die sich nach handelsrechtlichen Normen zu richten hat. Die Kostenrechnung hingegen ist streng nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten aufgebaut. Der Unterschied zwischen Aufwand und Kosten wird vor allem durch das Fehlen kalkulatorischer Größen beim Aufwand verursacht²⁾. Der Versuch, mögliche Erkenntnisse über das Kostengefüge bei einer GmbH durch den Rückgriff auf die Komponenten der Gewinn- und Verlustrechnung zu gewinnen, dürfte deshalb in vielen Fällen kaum praktikabel sein. Nur in wenigen Situationen stehen den Aufwandsposten nämlich aus dem eben genannten Grund Kosten in gleicher Höhe gegenüber.

1) Vgl. zum Beispiel Offerhaus, Klaus, a.a.O., S. 400. Dieser Gesichtspunkt scheint auch für den Rat der Europäischen Gemeinschaften von Wichtigkeit gewesen zu sein. In einer Begründung zum Vorschlag zu Art. 24 Vierte EG-Richtlinie wird nämlich dieser Sachverhalt erwähnt. Vgl. dazu Schruff, Lothar, Rechnungslegung und Prüfung der AG und GmbH nach neuem Recht (4. EG-Richtlinie), Düsseldorf 1978, S. II/58.

2) Zu den sonstigen Unterschieden zwischen Aufwand und Kosten vgl. die Übersicht bei Wöhe, Günter, Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 13. Aufl., München 1978, S. 741 ff.

Beim Umsatzkostenverfahren tritt noch ein weiteres Unsicherheitsmoment hinzu. Aufgrund der Gliederung nach Funktionsbereichen müssen die aus der Buchhaltung übernommenen Aufwandsarten mit Hilfe von Schlüsseln den einzelnen Bereichen zugeordnet werden. Für die Umlage der Aufwandsarten gibt es jedoch in den wenigsten Fällen eindeutige und allgemeingültige Verrechnungsmaßstäbe. Weiterhin "... dürften die Einzelheiten der Umlage einem externen Analytiker nicht bekannt sein, so daß eine Beurteilung der Kostenstruktur bzw. Kostenentwicklung (zusätzlich, d. Verf.) erschwert wird."¹⁾

Zusammenfassend läßt sich vermerken, daß bei kleinen GmbH wegen der fehlenden Publizitätsverpflichtung überhaupt keine Aufschlüsse über die Art und Höhe der Erfolgsbestandteile Aufwand und Ertrag gewonnen werden können. Bei mittleren Gesellschaften ist dies aufgrund der Saldierungsmöglichkeit verschiedener Positionen nur sehr beschränkt möglich.

Bei diesen Unternehmungen dürfte auch die externe Bilanzanalyse mit Hilfe der oben dargestellten Methoden zum Teil völlig unmöglich oder aber zumindest nur sehr unvollkommen realisierbar sein. Die Aussagekraft der Gewinn- und Verlustrechnung großer GmbH dürfte - trotz mancher Neuerungen - den Erkenntnisgehalt aktienrechtlicher Erfolgsrechnungen im allgemeinen kaum übersteigen.

1) Heuser, Paul J., und Hubert Seitz, Die Beurteilung der Ertragskraft einer GmbH - Externe Bilanzanalyse im Lichte der neuen Rechnungslegungsvorschriften, in: GmbH-Rdsch., 71. Jg. (1980), S. 252.

4.0.3.3. Die Bewertungsvorschriften

Die Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie, des Vorentwurfs und des überarbeiteten Entwurfs zur Bewertung entsprechen in vielen Punkten den bisherigen Regelungen des Aktiengesetzes. Für die GmbH soll in Zukunft gelten, daß Wirtschaftsgüter des Anlage- und Umlaufvermögens grundsätzlich mit dem Anschaffungsbetrag oder den Herstellungsaufwendungen anzusetzen sind. Die Bewertungsregeln für die Passiven entsprechen dem § 156 AktG¹⁾.

Bezüglich der Bewertungswahlrechte ergeben sich ebenfalls keine außerordentlich grundlegenden Änderungen. Vor allem die - relativ weitreichende Manipulationsmöglichkeiten eröffnenden - Methoden, die der Bewertungsvereinfachung dienen, bleiben in ihren Grundzügen erhalten. Diese Erkenntnis gilt auch für die anzuwendenden Abschreibungsmethoden²⁾. Neu ist, daß das gemilderte Niederstwertprinzip nur noch bei den Finanzanlagen angewandt werden darf. Da dieses Prinzip aber ohnehin vornehmlich für die Finanzanlagen bedeutsam ist, dürften sich materiell kaum wesentliche Änderungen ergeben³⁾.

Zukünftig müssen die GmbH auch beim Wegfall des Grundes für eine außerordentliche Abschreibung eine Zuschreibung in entsprechender Höhe vornehmen⁴⁾. Aus Vorsichtsgründen muß eine gleich hohe Wertaufholungsrücklage gebildet werden, so daß die Zuschreibung nicht erfolgserhöhend wirkt. Der Wegfall des Beibehaltungswahlrechtes dürfte tendenziell durchaus zu einer genaueren Darstellung der Vermögenslage beitragen.

1) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., §§ 263 ff. HGB, S. 48 ff.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., §§ 263 ff. HGB, S. 51 ff.

2) Vgl. ebenda.

3) Vgl. Geßler, Ernst, Diskussionsbeitrag, in: BFuP, 31. Jg. (1979), S. 93.

4) Mit dieser Vorschrift soll augenscheinlich der Forderung der Wissenschaft nach dem Wegfall des sog. umgekehrten Maßgeblichkeitsprinzips zumindest ansatzweise Rechnung getragen werden. Vgl. dazu zum Beispiel Kommission Rechnungswesen im Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V., a.a.O., S. 379 (Wpg-Fassung).

Gerade bei den Bewertungsvorschriften läßt sich das Bemühen der verantwortlichen Instanzen erkennen, mancherlei Begriffe betriebswirtschaftlich exakter zu formulieren und näher zu umschreiben. So werden beispielsweise die Herstellungsaufwendungen erstmalig abgegrenzt¹⁾. Diese Bemühung ist durchaus begrüßenswert. Es sollte allerdings bedacht werden, daß sich dadurch faktisch kaum etwas ändert²⁾. So reicht die Bewertungsskala bei den Herstellungsaufwendungen weiterhin von einem Ansatz zu Einzelkosten bis zur Vollkostenaktivierung³⁾. Die Bewertungsspielräume der publizitätspflichtigen GmbH werden somit nicht geschmälert.

Es bleibt erwähnenswert, daß die verantwortlichen Instanzen von ihrem nationalen Wahlrecht Gebrauch machen und in der noch zu erlassenden Rechtsverordnung die equity-Methode zur Bewertung von Beteiligungen einführen könnten^{4) 5)}. Diese Methode wird von der Wissenschaft zur Darstellung von Beteiligungsverhältnissen durchaus positiv beurteilt⁶⁾. Vertreter der Praxis hingegen wenden kritisch ein, "... daß sie dem nicht sachkundigen (externen Informationsinteressenten, d. Verf.) einen

- 1) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 263 HGB, S. 48 f.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 263 HGB, S. 52 f.
- 2) Dies wird auch im Vorentwurf betont. Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 92.
- 3) Vgl. die unterschiedlichen Auffassungen in der Wissenschaft über den betriebswirtschaftlich zweckmäßigsten Ansatz. Zwei sehr gegensätzliche Positionen nehmen dabei Albach (Teilkostenaktivierung) und Leffson (Vollkostenaktivierung) ein. Vgl. Albach, Horst, Bewertungsprobleme des Jahresabschlusses nach dem Aktiengesetz von 1965, in: BB, 21. Jg. (1966), S. 377 ff.; Leffson, Ulrich, Die Grundsätze, a.a.O., S. 283 ff.
- 4) Vgl. Art. 59 Vierte EG-Richtlinie, a.a.O., S. 30; Biener, Herbert, Auswirkungen, a.a.O., S. 11.
- 5) Zur equity-Methode und ihrer bisherigen bilanziellen Behandlung bei Personenhandelsgesellschaften vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (Hrsg.), Wirtschaftsprüfer-Handbuch 1977, a.a.O., S. 636 f.
- 6) Vgl. zum Beispiel Kommission Rechnungswesen im Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V., a.a.O., S. 379 (Wpg-Fassung).

Gewinn vortäuscht, über den ... (die, d. Verf.) Gesellschaft nicht verfügen kann."¹⁾

Die unterschiedliche Beurteilung des Aussagegehaltes der equity-Methode mag vielleicht Biener zu dem Vorschlag bewogen haben, den bilanzierenden Unternehmungen ein Wahlrecht einzuräumen²⁾. Diese Handhabung dürfte allerdings die schlechteste aller Lösungsmöglichkeiten darstellen, da den Unternehmungen zusätzliche Bewertungsspielräume offenstehen.

4.0.3.4. Die Erläuterungspflichten im Anhang und Lagebericht

4.0.3.4.0. Der Inhalt des Anhangs

Neben den an den verschiedensten Stellen der beiden Entwürfe und der Vierten EG-Richtlinie vorgeschriebenen Erläuterungspflichten sollen mittlere und große Gesellschaften für mehrere ausdrücklich genannte Tatbestände zusätzliche Angaben im Anhang³⁾ tätigen. Diese Daten müssen bisher nur zum Teil in den Geschäftsberichten der Aktiengesellschaften aufgeführt werden. Auffallend ist vor allem, daß über den Gesamtbetrag der finanziellen Verpflichtungen, die nicht in der Bilanz erscheinen⁴⁾, sowie über die Höhe der Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als fünf Jahren berichtet werden muß. Mit diesen Forderungen

1) Schulze, Werner, a.a.O., S. 49.

2) Vgl. Biener, Herbert, Auswirkungen, a.a.O., S. 11.

3) Vgl. S. 6 Fn. 2 dieser Arbeit.

4) Darunter sollen nach den Empfehlungen des Bundesministers der Justiz unter anderem Verpflichtungen aus Investitionsentscheidungen, Leasing- oder langfristigen Mietverträgen sowie Umweltschutzmaßnahmen fallen.

soll offensichtlich die Darstellung der Finanzlage verbessert werden. Eine bemerkenswerte Neuerung besteht weiterhin in der Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen und geographisch bestimmten Märkten¹⁾²⁾.

Kleinen GmbH wird in der Vierten EG-Richtlinie in Form eines nationalen Wahlrechts die Aufstellung eines verkürzten Anhangs eingeräumt. Im Vorentwurf wird von diesen Erleichterungsmöglichkeiten zum Teil Gebrauch gemacht. So sollen kleine GmbH neben den allgemeinen Erläuterungspflichten noch zu sieben ausdrücklich definierten Punkten zusätzliche Angaben veröffentlichen³⁾.

Es dürfte an dieser Stelle wenig sinnvoll sein, auf die einzelnen Anforderungen des Anhangs für GmbH einzugehen. Dies erfolgt, soweit notwendig, in den entsprechenden nachfolgenden Abschnitten dieser Studie. In der Literatur wird überwiegend die Auffassung vertreten, daß die Aussagekraft publizierter Jahresabschlüsse durch den Anhang - zumindest bei mittleren und großen GmbH - verbessert wird⁴⁾. Dies wird einerseits mit den erhöhten Erläuterungspflichten und andererseits mit der for-

1) Vgl. Art. 43 Vierte EG-Richtlinie, a.a.O., S. 25 f.; Biener, Herbert, Auswirkungen, a.a.O., S. 13.

2) Diese Bestimmung dürfte allerdings nur bei großen GmbH angewandt werden können. Es wäre widersinnig, den mittleren Gesellschaften einerseits eine Saldierung der Umsatzerlöse in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erlauben, ihnen aber andererseits eine Aufgliederung des Umsatzes im Anhang vorzuschreiben.

3) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 275 HGB, S. 58 ff.; derselbe, überarbeiteter Entwurf a.a.O., § 275 HGB, S. 62 ff.

4) Vgl. zum Beispiel Biener, Herbert, Auswirkungen, a.a.O., S. 11 ff.; Lutter, Marcus, Rechnungslegung nach künftigem Recht, in: DB, 32. Jg. (1979), S. 1291.

malen Aufwertung des Anhangs als gleichwertiger Bestandteil des Jahresabschlusses neben der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung begründet^{1) 2)}.

Dieser Meinung kann tendenziell durchaus zugestimmt werden. Ein allzu großer Optimismus scheint dennoch nicht gerechtfertigt zu sein. Empirische Arbeiten zeigen, daß die Aktiengesellschaften bisher dazu neigten, ihren Erläuterungspflichten in den Geschäftsberichten recht oberflächlich nachzukommen und selten über die gesetzlichen Mindestanforderungen hinauszugehen³⁾. Vertreter der Praxis geben weiter zu bedenken, daß - wie Untersuchungen gezeigt haben - den Geschäftsberichten von externen Informationsinteressenten relativ wenig Beachtung geschenkt wird⁴⁾. Auch wenn dem Anhang zukünftig ein erhöhter Stellenwert eingeräumt werden muß, scheint es fraglich, ob diese Art von Lethargie in größerem Umfang dadurch beseitigt werden kann.

Schließlich sollte bedacht werden, daß manche geplanten Vorschriften einen recht mehrdeutigen Charakter aufweisen. Diese Tatsache dürfte die Ermessensspielräume der Unternehmungen tendenziell erhöhen. So ist es beispielsweise letztlich doch unklar, welche Tatbestände unter dem bereits zitierten Begriff "finanzielle Verpflichtungen" in Zukunft in der Praxis

1) Vgl. Biener, Herbert, Auswirkungen, a.a.O., S. 11 ff.

2) Wie bereits auf Seite 6 dieser Studie erwähnt, soll der Anhang zukünftig zum Jahresabschluß zählen.

3) Vgl. Castan, Edgar, Die Erläuterung der Bewertungs- und Abschreibungsmethoden der großen Börsengesellschaften in den Geschäftsberichten für 1967, in: DB, 22. Jg. (1969), S. 269 ff. und S. 315 ff.; Damm, Günter, Josef Halbinger und Georg Kellinghusen, Die Berichterstattung über Methodenänderungen gemäß § 160 Abs. 2 AktG, in: ZfbF, NF, 29. Jg. (1977), S. 367 ff.; Wysocki, Klaus von, Die Berichterstattung deutscher Aktiengesellschaften über die Bewertungs- und Abschreibungsmethoden gemäß § 160 Abs. 2 AktG, in: ZfbF, NF, 23. Jg. (1971), S. 308 ff.

4) Vgl. Schulze, Werner, a.a.O., S. 45, Fn. 11.

von den GmbH ausgewiesen werden^{1) 2)}.

4.O.3.4.1. Der Inhalt des Lageberichtes

Der von den mittleren und großen GmbH neben dem Jahresabschluß zu veröffentlichende Lagebericht stellt eine Art Wirtschaftsbericht dar. Er ersetzt zum Teil die Ausführungen, die bisher gemäß § 160 Abs. 1 AktG in den Geschäftsberichten von Aktiengesellschaften dargelegt werden müssen. Darüber hinaus muß ausdrücklich über die voraussichtliche Entwicklung der Gesellschaft und den Bereich Forschung und Entwicklung berichtet werden³⁾. Insbesondere durch die erstgenannte Vorschrift soll offensichtlich der weitgehend - und viel kritisierte - vergangenheitsbezogene Charakter publizierter Jahresabschlüsse gemildert werden.

Die bisherigen Erfahrungen aus der Praxis zeigen, daß der Teil der Geschäftsberichte, der sich mit der wirtschaftlichen Lage der betreffenden Aktiengesellschaft befaßt, oftmals noch viel zu wünschen übrig läßt⁴⁾. Auch die bisheriger freiwilligen Äußerungen zur erwarteten zukünftigen Entwicklung sind in vielen Fällen von recht geringem Umfang.

Es scheint nicht sichergestellt, daß sich die zurückhaltende Berichterstattung - trotz der ausdrücklichen Verpflichtung - zukünftig in erheblichem Maße ändern wird. In diesem Zusammen-

1) Vgl. Niehus, Rudolf J., a.a.O., S. 27; Schulze, Werner, a.a.O., S. 51 f.

2) Vgl. S. 60, Fn. 3 dieser Arbeit.

3) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 277 HGB, S. 62; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 277 HGB, S. 68.

4) Zu den Anforderungen an eine zweckmäßig aufgebaute Darstellung der wirtschaftlichen Lage vgl. Adler, Hans, Walther Düring und Kurz Schmaltz, a.a.O., S. 757 ff., Tz. 19 ff. zu § 160 AktG.

hang sollte bedacht werden, daß es den Abschlußprüfern wegen des prospektiven Charakters der getroffenen Aussagen kaum möglich sein dürfte, eben diese Aussagen genau zu überprüfen¹⁾. Der Gestaltungsspielraum der mittleren und großen GmbH dürfte deshalb erheblich sein.

4.O.3.5. Allgemeine Anforderungen an den Jahresabschluß

4.O.3.5.O. Die neue Generalnorm

Wie bereits erwähnt, soll der Jahresabschluß zukünftig ein "den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage" vermitteln. Diese Formulierung lehnt sich augenscheinlich an den angelsächsischen Grundsatz "true and fair view" an²⁾. Sie unterscheidet sich von der bisherigen aktienrechtlichen Generalnorm durch den Wegfall der Einschränkungen "möglichst sicherer Einblick" und "im Rahmen der Bewertungsvorschriften"³⁾. Neu ist auch die Forderung, die Finanzlage neben der Vermögens- und Ertragslage darzustellen.

Die Bedeutung der neuen Generalnorm für den Aussagegehalt publizierter Jahresabschlüsse wird in der Literatur höchst unterschiedlich beurteilt. Vertreter der Wirtschaft betonen, daß sich gegenüber der bisherigen aktienrechtlichen Regelung kaum Änderungen ergeben dürften. So werde schon durch die gegenwärtigen Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften ein Bild der Finanzlage vermittelt und der Intention des true and fair view entsprochen. Sie verweisen auch auf die Tatsache,

1) Vgl. Bretzke, Wolf-Rüdiger, a.a.O., S. 293 ff.

2) Vgl. dazu o. V., Fourth Directive ... what's in it for us?, in: Accountancy, Vol. 85 (1974), No. 971, S. 30 ff.

3) Vgl. § 149 AktG.

daß es keinen objektiv wahren Jahresabschluß geben könne¹⁾.

Auch Sieben als Vertreter der Wissenschaft betont: "Das Ziel, einen möglichst sicheren Einblick in die Vermögens- und Ertragslage einer Unternehmung zu vermitteln, hat sich in der betriebswirtschaftlichen Forschung als nicht sehr operational herausgestellt. Durch die zusätzliche Forderung nach Vermittlung auch eines Einblicks in die Finanzlage wird dieses Ziel nicht klarer. Wenn man sich zudem vor Augen führt, wie schwierig es sein kann, zu entscheiden, welcher Wertansatz informativ ist, kommen Zweifel auf, ob das Informationsziel eine ausreichende Basis liefert, um festzustellen, ... welches ... Bewertungsverfahren ... gewählt werden soll."²⁾

Vor allem Leffson und Moxter hingegen vertreten die Auffassung, daß die neue Generalnorm nicht nur einen rein deklaratorischen Charakter besitzt. Die Forderung des true and fair view setze vielmehr den Ermessensentscheidungen der Bilanzierenden enge und eindeutige Grenzen³⁾. Dies mag grundsätzlich zutreffen; gleichwohl erscheint es nach den bisherigen Erfahrungen zweifelhaft, ob die Umsetzung in die Praxis spürbare Verhaltensänderungen zur Folge haben wird. So betont auch der Bundesminister der Justiz, daß sich "für die Praxis ... keine grundlegenden Änderungen aus der Neufassung der Zielsetzung des Jahresabschlusses ergeben"⁴⁾ werden.

1) Vgl. zum Beispiel Müller, Eberhard, Diskussionsbeitrag, in: BFuP, 31. Jg. (1979), S. 87; Walther, Gottfried, Diskussionsbeitrag, in: BFuP, 31. Jg. (1979), S. 88.

2) Sieben, Günter, Diskussionsbeitrag, in: BFuP, 31. Jg. (1979), S. 87.

3) Vgl. Leffson, Ulrich, Zur Bedeutung des § 149 AktG und Art. 2 Abs. 3 der 4. EG-Richtlinie, in: ZfbF, NF, 31. Jg. (1979), S. 213 ff.; Moxter, Adolf, Der Einfluß der EG-Bilanzrichtlinie auf das Bilanzsteuerrecht, in: BB, 33. Jg. (1978), S. 1630.

4) Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 25.

Bemerkenswerterweise schränkt auch der Rat der Europäischen Gemeinschaften die Bedeutung der Generalnorm in einem gewissen Sinne ein. Er betont nämlich in einer Protokollerklärung, daß die Anwendung der in der Richtlinie enthaltenen Vorschriften im allgemeinen ausreiche, den Anforderungen eines true and fair view gerecht zu werden¹⁾. Die Vorschriften lehnen sich wiederum - wie bereits dargestellt - in vielen Punkten recht deutlich an das deutsche Aktienrecht an. Allein aus diesem Grund kann vermutet werden, daß die neue Generalnorm tatsächlich keinen allzu großen Einfluß auf eine verbesserte Aussagekraft des Jahresabschlusses ausüben dürfte.

4.O.3.5.1. Der Grundsatz der Stetigkeit

In der Vierten EG-Richtlinie, im Vorentwurf und im überarbeiteten Entwurf werden den Vorschriften über die Bilanzierung und Bewertung allgemeine Grundsätze vorangestellt²⁾. Diese sind teilweise schon im Aktiengesetz ausdrücklich enthalten oder gelten nach allgemeiner Auffassung als GoB. Eine gewisse Ausnahme bildet allerdings der in der Vierten EG-Richtlinie und bei den Entwürfen ausdrücklich genannte Grundsatz der Stetigkeit^{3) 4)}. Diese Forderung konnte bisher aus den aktienrechtlichen Vorschriften - bei extrem weiter Auslegung - bestenfalls für die

1) Vgl. Schruoff, Lothar, a.a.O., S. II/12.

2) Vgl. Art. 2 ff. Vierte EG-Richtlinie, a.a.O., S. 12 f.; Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., §§ 238 ff. HGB und § 262 HGB, S. 21 ff. und S. 47 f.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., §§ 238 f. und § 262 HGB, S. 22 ff. und S. 50 f.

3) Vgl. Art. 3 Vierte EG-Richtlinie, a.a.O., S. 12; Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 239 HGB und § 262 HGB, S. 22 und S. 47; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 239 HGB und § 262 HGB, S. 23 und S. 50.

4) Leffson erklärt: Im "... deutschen Schrifttum allgemein ist ... die Forderung nach Stetigkeit nicht bis zu einem Abschlußgrundsatz entwickelt worden." Leffson, Ulrich, Die Grundsätze, a.a.O., S. 391.

Gewinn- und Verlustrechnung abgeleitet werden¹⁾²⁾. Ansonsten ist es bislang möglich, "... für jeden Jahresabschluß die (Bilanzierungs- und, d. Verf.) Bewertungsmethoden neu zu wählen."³⁾⁴⁾ Im Geschäftsbericht sind gemäß § 160 AktG lediglich Abweichungen des Jahresabschlusses von dem letzten Jahresabschluß anzugeben, die die Vergleichbarkeit beeinträchtigen. Deshalb sind nur in bestimmten Fällen die Auswirkungen von Bewertungsunstetigkeiten und Änderungen der Abschreibungsmethoden im Geschäftsbericht darzustellen⁵⁾.

Zukünftig soll die Vorschrift gelten, daß ein Abweichen vom Grundsatz der Stetigkeit nur noch in Ausnahmefällen zulässig ist und grundsätzlich im Anhang dargestellt werden muß. Die bisherigen Verfahrensweisen dürften durch die neuen Bestimmungen tendenziell eingeschränkt werden. Diese Vermutung birgt die wichtige Konsequenz in sich, daß zukünftig den Manipulationsmöglichkeiten der bilanzierenden Unternehmungen engere Grenzen gesetzt sind. Nach überwiegender Auffassung im Schrifttum dürfte dadurch eine tendenziell verbesserte Vergleichbarkeit aufeinander folgender Jahresabschlüsse ermöglicht werden⁶⁾⁷⁾.

1) Vgl. Niehus, Rudolf J., a.a.O., S. 24.

2) Coenenberg vertritt die Auffassung, daß diese Annahme gemäß § 154 Abs. 1 AktG auch für den Bereich der Abschreibungen zutrifft. Aus den diesbezüglichen aktienrechtlichen Bestimmungen geht dies jedoch nicht hervor. Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 51.

3) Heuser, Paul J., und Hubert Seitz, a.a.O., S. 256.

4) In gleicher Weise äußern sich auch Coenenberg und die dort angegebenen Verfasser. Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 50.

5) Vgl. Niehus, Rudolf J., a.a.O., S. 25.

6) Vgl. zum Beispiel Biener, Herbert, Auswirkungen, a.a.O., S. 9; Heuser, Paul J., und Hubert Seitz, a.a.O., S. 256.

7) Allerdings wird in der Literatur dieser Auffassung teilweise auch skeptisch gegenübergestellt. So betont Jonas: "Insgesamt würde (der Grundsatz der Stetigkeit, d. Verf.) den Erfordernissen eines getreuen Einblicks im Rahmen einer an dynamischen Grundsätzen ausgerichteten Bilanzierung entsprechen - wenn es hierzu nicht wesentliche Abweichungen und Wahlrechte gäbe." Jonas, Heinrich H., a.a.O., S. 1364.

4.1. Der Erkenntniswert anderer Informations-
quellen

4.1.0. Zur Bedeutung der alternativen Quellen

Für jede Wirtschaftsordnung gilt, daß ohne ein gut funktionierendes Informationssystem kein zweckmäßiger Ablauf des Wirtschaftsgeschehens, das heißt ein sinnvoller Ausgleich von Angebot und Nachfrage, möglich ist¹⁾.

In der Marktwirtschaft bildet das Gefüge freier Marktpreise das grundlegende Informationssystem. Die Preise stellen dabei einen Knappheitsmesser dar. Ihre Veränderungen dienen in Form einer verschlüsselten Information als Signal, infolgedessen es den am Wirtschaftsleben Beteiligten ermöglicht wird, ihre Handlungen an den Knappheitsrelationen von Absatzgütern und Produktionsfaktoren gleichermaßen auszurichten und bei einer Änderung dieser Relationen Anpassungen vorzunehmen²⁾.

Obwohl kein einziger Teilnehmer am Wirtschaftsleben den gesamten Markt vollkommen überschaut, kann er aufgrund des Wirkungsmechanismus des Preissystems seine Verhaltensweisen am Markt in einer für ihn möglichst vorteilhaften Weise abstim-

-
- 1) Vgl. Willgerodt, Hans, Diskretion als wirtschaftspolitisches Problem, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 20. Jg. (1975), S. 129 ff.
- 2) Vgl. Eucken, Walter, Grundsätze, a.a.O., S. 157; Hayek, Friedrich August von, Die Verwertung des Wissens in der Gesellschaft, in: Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, hrsg. v. derselbe, Erlenbach-Zürich 1952, S. 111 ff.; Reitze, Helmut, Währungszuschläge in der Seeschifffahrt und ihre Auswirkungen auf die Exportwirtschaft, Gutachten des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, o.O. 1980, S. 168 ff.; Röpke, Jochen, Strategie der Innovation, Tübingen 1977, S. 357; Willgerodt, Hans, Diskretion, a.a.O., S. 136.

men¹⁾. Für den rational handelnden Unternehmer bedeutet dies, daß er beispielsweise seine Produktion umstellt, wenn eine Änderung der Preise für Produktionsfaktoren oder auch für die erzeugten Produkte selbst eine bestimmte Schwelle überschreitet.

Zur Erhöhung ihres Wissenstandes und der damit einhergehenden Verringerung der grundsätzlich vorhandenen Unsicherheit sind die Unternehmer darüber hinaus bestrebt, über das abstrakte, durch die Preise in abgekürzter Form vermittelte Wissen zusätzlich²⁾ (unter anderem) weitergehende Daten über ihre Konkurrenten und Geschäftspartner zu erhalten³⁾. Die Unternehmer dürfen dabei (neben Erkenntnissen über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage) im allgemeinen an konkreten Informationen über Rabatte, sonstige Konditionen, Produktionsverfahren und die dabei anfallenden Kosten, Lagerbestände und vieles andere mehr interessiert sein^{4) 5)}.

-
- 1) Vgl. Hayek, Friedrich August von, Die Verwertung, a.a.O., S. 114; Reitze, Helmut, a.a.O., S. 169.
 - 2) Vgl. Reitze, Helmut, a.a.O., S. 169.
 - 3) Selbstverständlich wollen die Unternehmer auch Informationen über die Marktgegenseite, das heißt die Nachfrager, erhalten. Im Rahmen dieser Studie besitzt dieser Gesichtspunkt allerdings keine Bedeutung.
 - 4) Vgl. Mestmäcker, Ernst-Joachim, Europäisches Wettbewerbsrecht, München 1974, S. 288 f.; Schäfer, Erich, und Hans Knoblich, Grundlagen der Marktforschung, 5. Aufl., Stuttgart 1978, S. 28 ff.; Tuchtfeldt, Egon, Organisierte Markttransparenz und Wettbewerb, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 102. Jg. (1966), S. 46.
 - 5) Dieser Sachverhalt schmälert keineswegs die Bedeutung des Preissystems. Vielmehr dürften durch die verschlüsselten Informationen der Preissignale Lern- und Anpassungsprozesse induziert werden, in deren Verlauf sich weitergehende Informationsbedürfnisse herauskristallisieren. Vgl. Hoppmann, Erich, Preismeldestellen und Wettbewerb, in: WuW, 16. Jg. (1966), S. 101; Tuchtfeldt, Egon, a.a.O., S. 45.

Durch die Tatsache, daß die Unternehmer normalerweise an vielfältigen Informationen zur Vervollständigung ihres Datenkranzes interessiert sind¹⁾, haben sich neben einer Reihe gesetzlich vorgeschriebener Informationsinstrumente, zu denen vor allem Statistiken, aber auch publizierte Jahresabschlüsse zählen, in der Praxis noch weitere Instrumente herausgebildet.

Als wichtigste Informationsquellen, die ähnlich wie publizierte Jahresabschlüsse grundsätzlich allen Marktteilnehmern auf der Anbieterseite zur Verfügung stehen, können genannt werden²⁾:

- Berichte von Auskunfteien,
- Bankauskünfte,
- gemeinsame Kontakte mit Kunden, Lieferanten, Abnehmern sowie Informationen, die durch den Arbeitsplatzwechsel von Arbeitnehmern übertragen werden,
- Tages- und Wirtschaftspresse sowie branchengebundene Fachpublikationen,
- Marktstatistiken.

Bei der Untersuchung über die möglichen wettbewerblichen Nachteile, die zukünftig unter Umständen auf die GmbH zukommen

-
- 1) Die Kenntnis der im Text aufgezählten Tatbestände dürfte um so wichtiger sein, je mehr auf dem Markt einheitliche und konstante Preise vorherrschen. Vgl. Hayek, Friedrich August von, Die Verwertung, a.a.O., S. 115; Mestmäcker, Ernst-Joachim, a.a.O., S. 289; Willgerodt, Hans, Diskretion, a.a.O., S. 136.
 - 2) Vgl. Arbeitskreis Kreditmanagement im Finanzausschuß des Verbandes der chemischen Industrie e.V., Frankfurt/Main, Festlegung und Überprüfung von Kreditlimiten, in: DB, 29. Jg. (1976), Beilage 15, S. 6; Kieschke, A., Die Auskunftei und der Kreditbericht, o.O. o.J., S. 8; Rödl, Helmut, Kreditrisiken und ihre Früherkennung, Düsseldorf 1979, S. 149 ff.; Schwarz, Hans-Joachim, Pack den Tiger in die Kartei, in: Absatzwirtschaft, 14. Jg. (1971), Heft 7, S. 25.

könnten, scheint die Würdigung dieser Informationsquellen, die den Konkurrenten und den Geschäftspartnern - aber auch den betroffenen GmbH selbst - im allgemeinen zugänglich sind¹⁾, aus zwei Gründen bedeutsam.

Zum einen entfallen mögliche wettbewerbliche Wirkungen publizierter Jahresabschlüsse in dem Maße, in dem die angegebenen alternativen Quellen gleichwertige oder sogar bessere Informationen liefern. Aus veröffentlichten Jahresabschlüssen können in diesen Fällen kaum wesentlich neue Erkenntnisse von interessierten Außenstehenden gewonnen werden. Zum anderen können die publizitätspflichtigen GmbH sich ebenfalls dieser sonstigen Quellen bedienen, um Informationen über Konkurrenten und Geschäftspartner in anderen Rechtsformen zu erlangen, die keiner Veröffentlichungsverpflichtung unterliegen. Die Gefahr möglicher einseitiger Informationsflüsse zwischen den Unternehmungen könnte dadurch tendenziell verringert oder gar völlig vermieden werden.

4.1.1. Berichte von Auskunftsteilen

Die Hauptaufgabe von Auskunftsteilen besteht in der Bereitstellung von Fakten über die Kreditfähigkeit und -würdigkeit von Unternehmungen. Allerdings werden von Auskunftsteilen auch Daten für andere Zwecke zur Verfügung gestellt. Es kann sich dabei sowohl um sogenannte Normalauskünfte als auch um die Beantwortung spezieller Anfragen handeln²⁾.

-
- 1) Marktstatistiken bilden insofern eine Ausnahme, als sie nicht jedem Geschäftspartner zur Verfügung stehen dürften. Nur bei den an der Statistik direkt Beteiligten kann dies mit Sicherheit angenommen werden.
 - 2) Vgl. Arbeitskreis Kreditmanagement im Finanzausschuß des Verbandes der chemischen Industrie e.V., Frankfurt/Main, a.a.O., S. 6; Fischer, Otfried, Die Handelsauskunftsteil - ihre Leistungen und Bedeutung, Freiburg i. Br. o. J., S. 9 und S. 20; Windolph, Albert, Art. Auskunftsteilen, in: Management-Enzyklopädie, Bd. I, München 1969, S. 651.

Die Auskunftsteilen erhalten ihrerseits Daten aus recht verschiedenen Quellen. Im allgemeinen greifen sie auf Register-
eintragungen, Befragungen Dritter, Lieferantenurteile und
vor allem auf Selbstauskünfte der betreffenden Unternehmungen
zurück¹⁾. In der Regel sammeln und registrieren Auskunft-
teilen ständig neue Daten, so daß sie in der Lage sind, fort-
laufende Überwachungsaufgaben zu übernehmen²⁾. Treten Ände-
rungen in den Verhältnissen der beobachteten Unternehmungen
ein, erhalten die Auftraggeber manchmal einen sogenannten
Nachtragsbericht³⁾. Üblicherweise wird versucht, über die
folgenden geschäftlich bedeutsamen Daten Auskünfte zu er-
teilen⁴⁾:

- Vermögenslage und Zahlungsgepflogenheiten,
- Bankverbindungen,
- die als zulässig angesehenen Kreditlinien,
- Art und Umfang des Geschäftsbetriebs (Geschäftszweig,
Umsatz, Beschäftigtenzahl, Betriebsausstattung),
- Entwicklung der Unternehmung,
- persönliche Daten und Schilderung der charakterlichen
Eigenschaften der Eigentümer und verantwortlichen Ge-
schäftsführer.

1) Vgl. Fischer, Otfried, a.a.O., S. 11 ff.; Kieschke, A.,
a.a.O., S. 12 f.; Windolph, Albert, a.a.O., S. 651 ff.;
Rödl, Helmut, Kreditrisiken, a.a.O., S. 153 f.

2) Vgl. auch Dörnhaus, Germa, Für Auskunftsteilen sind Grenzen
keine Grenzen, in: HB vom 23. 6. 1981, S. 26; o. V., In-
formationen ohne Haftung, in: Impulse, o. Jg. (1981),
No. 7, S. 113.

3) Vgl. Windolph, Albert, a.a.O., S. 652.

4) Vgl. Döhler, Günter, Das Wissen der Archive durch Fragen
aktivieren, in: HB vom 23. 6. 1981, S. 26 f.; Kieschke, A.,
a.a.O., S. 11; Rödl, Helmut, Informationen dienen der
Existenzsicherung, in: HB vom 23. 6. 1981, S. 27; Win-
dolph, Albert, a.a.O., S. 654.

Aufgrund dieser Aufzählung könnte - auf den ersten Blick - angenommen werden, daß Berichte von Auskunftsteilen die Informationsfunktion veröffentlichter Jahresabschlüsse zu ersetzen in der Lage sind. Es läßt sich sogar vermuten, daß der Gehalt und die Aktualität mancher Auskünfte - vornehmlich bei der Übermittlung persönlicher Daten - über diejenigen publizierter Jahresabschlüsse hinausgehen¹⁾.

Die Praxis zeigt jedoch, daß es den Auskunftsteilen vor allem Schwierigkeiten bereitet, manche Informationen, die aus publizierten Jahresabschlüssen durchaus zu erlangen sind, bei nichtpublizitätspflichtigen Unternehmungen zu erhalten, da ihnen wichtige Informationsquellen verschlossen sind. Ihnen ist beispielsweise grundsätzlich eine Einsichtnahme des Grundbuches und somit die Erlangung von Daten über die Eigentumsverhältnisse und hypothekarische Belastung von Immobilien verwehrt²⁾.

Die im Rahmen dieser Studie erfolgten Untersuchungen haben weiterhin ergeben, daß gerade bei den bisher nichtpublizitätspflichtigen GmbH, aber auch ihren mittelständischen Konkurrenten in anderen - ebenfalls nichtpublizitätspflichtigen - Rechtsformen viele andere Daten zu den in Auskunftsteilmitteilungen üblicherweise enthaltenen Berichtspunkten völlig fehlen oder nur sehr oberflächlich verbal beschrieben sind. Zahlenangaben erfolgen meist nur in weitgespannten Bandbreiten und weisen deshalb einen sehr geringen Genauigkeitsgrad auf.

Auch die Tatsache, daß viele der in Auskunftteiberichten enthaltenen Daten auf Selbstauskünften der Berichtsunternehmungen

1) Gerade hinsichtlich persönlicher Daten ist der Aussagegehalt publizierter Jahresabschlüsse als ausgesprochen gering zu bezeichnen.

2) Vgl. Windolph, Albert, a.a.O., S. 652.

gen beruhen, mindert den Wert dieser Informationsquelle erheblich. Viele Unternehmungen sind in der Praxis zwar bereit, den Auskunftsteilen pauschale Angaben über ihre wirtschaftliche Situation zugänglich zu machen. Genaue Auskünfte über die Höhe einzelner Jahresabschlußposten oder das Jahresergebnis erhalten die Auskunftsteile jedoch äußerst selten.

Die zahlreichen Schwächen, die bei Auskunftseberichten auftreten, haben zur Folge, daß die anfragenden Unternehmer ihrem Aussagegehalt derzeit keine allzu große Bedeutung beimessen¹⁾²⁾. Allerdings ist zu beachten, daß die Auskunftsteile in Zukunft in der Lage sein werden, alle GmbH-Abschlüsse zu analysieren und die wichtigsten zusätzlich gewonnenen Erkenntnisse über Unternehmungen in dieser Rechtsform in ihre Berichte aufzunehmen.

Insbesondere diejenigen Konkurrenten und Geschäftspartner, die bilanzanalytisch wenig geschult sind und aus diesem Grund relativ wenig Informationen aus GmbH-Abschlüssen gewinnen können, dürften zukünftig möglicherweise von Auskunftseberichten den einen oder anderen - ihnen bisher nicht bekannten - Hinweis entnehmen können. Auf der anderen Seite müssen sich die GmbH bei der Konkurrenzanalyse weiterhin mit dem - infolge der oben beschriebenen Schwächen - recht oberflächlichen Inhalt bei Auskunftseberichten über nichtpublizitätspflichtige Konkurrenten begnügen.

-
- 1) Diesen Eindruck hat der Verfasser bei seinen Gesprächen mit Unternehmern recht häufig gewonnen.
 - 2) Daß trotz allem derzeit Auskunftseberichte als Informationsquelle - vornehmlich zur Beurteilung von (potentiellen) Lieferanten und Abnehmern - benutzt werden, mag an der relativ bequemen Art der Informationsbeschaffung und dem bisherigen Fehlen aussagekräftigerer Informationsinstrumente liegen.

4.1.2. Bankauskünfte

Banken verfügen durch den meist intensiven und regelmäßigen Kontakt zu ihren Kunden in der Regel über aktuelles Datenmaterial. Bankauskünfte¹⁾²⁾ - so scheint es - könnten deshalb von besonderem Interesse für die Konkurrenz und die Geschäftspartner sein³⁾.

Gegen eine allzu hohe Einschätzung von Bankauskünften sprechen allerdings gute Gründe. So kommt es in der Praxis häufig vor, daß Unternehmungen Kunden bei mehreren Kreditinstituten sind. Trotz der meist guten Kontakte zwischen den Banken kann nicht ausgeschlossen werden, daß "... keine von ihnen einen vollständigen Einblick in ... (die, d. Verf.) Aktivitäten (des Kunden, d. Verf.) besitzt."⁴⁾ Entsprechend lückenhaft sind dann auch die jeweiligen Auskünfte.

-
- 1) Sichtermann führt aus: "Man kann die Auskunftstätigkeit (in gewissen Grenzen) als eine 'im Kreditwesen allgemein herrschende Übung' bezeichnen, die den in Betracht kommenden Kreisen der Bankkundschaft bekannt ist und die durchaus geeignet ist, alle Beteiligten (einschließlich der Banken) vor Schäden und Verlusten zu bewahren. Wenn der Kunde bei Aufnahme von Geschäften mit der Bank oder später ... nicht ausdrücklich etwas anderes erklärt, kann die Bank davon ausgehen, daß der Kunde stillschweigend damit einverstanden ist, wenn die Bank Auskünfte im banküblichen Rahmen über ihn erteilt." Sichtermann, Siegfried, Bankgeheimnis und Bankauskunft, 2. Aufl., Frankfurt/Main 1966, S. 140.
 - 2) Rechtsgrundlage zur Erteilung von Bankauskünften sind die §§ 157 BGB und 346 BGB. Zum Verhältnis von Bankauskünften zu dem sogenannten Bankgeheimnis vgl. ebenda, S. 138 ff.
 - 3) Vgl. ebenda, S. 139 und S. 330.
 - 4) Arbeitskreis Kreditmanagement im Finanzausschuß des Verbandes der chemischen Industrie e.V., Frankfurt/Main, a.a.O., S. 7.

Weiterhin dürfte es oft der Fall sein, daß sowohl die zu beurteilende Unternehmung als auch die Informationsinteressenten Geschäftsbeziehungen zu ein und demselben Kreditinstitut unterhalten. Aufgrund der zu erwartenden Loyalitätskonflikte ist die betreffende Bank häufig nicht zu einer Auskunftserteilung bereit oder gestaltet ihre Angaben nur sehr global und kurz¹⁾²⁾. Die Praxis zeigt weiterhin, daß Banken zwar Auskünfte über Lieferanten und Abnehmer vermitteln. Bei Angaben über Konkurrenten hingegen verhalten sie sich meist sehr zurückhaltend³⁾.

Auch scheint es beachtenswert, daß die Beschaffung von Daten durch die Banken fast immer unter kreditpolitischen Gesichtspunkten erfolgt, während die Erkenntnisziele der externen Informationsinteressenten teilweise einen erheblich anderen Charakter aufweisen dürften. Es ist deshalb nicht auszuschließen, daß die Kreditinstitute, selbst bei einer grundsätzlichen Bereitschaft zur Auskunft, die Informationswünsche interessierter Außenstehender nicht immer in hinreichendem Maße befriedigen können.

Wegen der beschriebenen Schwierigkeiten scheint es nicht gerechtfertigt, in Bankauskünften eine gleichwertige Alternative zu publizierten Jahresabschlüssen zu sehen⁴⁾. Nur in Aus-

1) Arbeitskreis Kreditmanagement im Finanzausschuß des Verbandes der chemischen Industrie e.V., Frankfurt/Main, a.a.O., S. 7.

2) So erfolgt beispielsweise häufig die lapidare Auskunft: "Es ist nichts Nachteiliges über die Firma bekannt." O.V., Informationen ohne Haftung, a.a.O., S. 113; vgl. auch Sichtermann, Siegfried, a.a.O., S. 145 und S. 331.

3) Diese Erkenntnis hat der Verfasser bei seinen Gesprächen mit Unternehmern und Vertretern von Banken gewonnen.

4) So auch Unckell - im Vorstand der Westdeutschen Genossenschafts-Zentralbank für Kreditfragen zuständig: "Aus einer testierten Bilanz ziehen wir mehr Informationen als aus einer Bankauskunft." Unckell, Georg, zitiert in: O.V., Informationen ohne Haftung, a.a.O., S. 112.

nahmefällen dürften durch Bankauskünfte Informationen erlangt werden können, deren Erkenntniswert demjenigen publizierter Jahresabschlußdaten entspricht.

4.1.3. Gemeinsame Kontakte

Aufgrund ihres Standes im Wirtschaftsleben weisen Unternehmungen im allgemeinen vielfältige "Berührungspunkte" mit anderen Personen und Institutionen auf. Diese Aussage gilt auch für das Verhältnis von GmbH zu ihren jeweiligen Konkurrenten. In der Praxis dürften dabei vor allem "Berührungspunkte" durch den Kontakt mit gemeinsamen Lieferanten, gewerblichen Abnehmern, Endverbrauchern und anderen Geschäftspartnern entstehen. Diese Gruppen übernehmen somit die Funktion von Informationsmittlern.

Bei dieser Art der Informationsgewinnung wirken letzten Endes alle Abteilungen einer Unternehmung mit¹⁾. So können beispielsweise die Angestellten des Beschaffungsbereichs durch den Kontakt zu gemeinsamen Lieferanten etwas über mögliche Investitionsvorhaben der Konkurrenten oder über deren geänderte Zahlungsgewohnheiten erfahren. Auf ähnliche Art und Weise können auch in anderen Funktionsbereichen von Unternehmungen Informationen über Konkurrenten gesammelt werden. Insbesondere die Außendienstmitarbeiter, die aufgrund ihrer persönlichen Verbindung zu den oben genannten Personenkreisen tendenziell einen weitreichenden Überblick über das Marktgeschehen haben, dürften über mancherlei Aktivitäten der Konkurrenten unterrichtet sein²⁾.

1) Vgl. Schwarz, Hans-Joachim, a.a.O., S. 26.

2) Vgl. Arbeitskreis Kreditmanagement im Finanzausschuß des Verbandes der chemischen Industrie e.V., Frankfurt/Main, a.a.O., S. 9.

Auch die Aktivitäten der Kunden spielen bei der Konkurrenzanalyse eine nicht unbedeutende Rolle¹⁾. Meist treten die Nachfrager mit mehreren Anbietern gleichzeitig in Kontakt, um sich über Art und Qualität der angebotenen Produkte, deren Preise und andere Konditionen ein Bild zu verschaffen. Häufig kommt es dabei vor, daß die Nachfrager konkurrierende Unternehmungen "gegeneinander ausspielen". Die betroffenen Unternehmungen können daher unter Umständen Erfahrungen über die Preispolitik, die Einräumung von Konditionen und die Service- und Beratungsleistung der Konkurrenz gewinnen²⁾.

Oftmals kennen sich auch die Geschäftsleiter der verschiedenen Konkurrenzunternehmungen durch Tagungen, Kongresse oder durch mancherlei Zusammenarbeit ohnehin persönlich. Sie vermögen somit häufig sowohl die unternehmerischen Fähigkeiten des Kontrahenten als auch die innerbetriebliche Situation seiner Unternehmung einzuschätzen³⁾.

Schließlich kann eine Art Informationsaustausch durch die Fluktuation von Arbeitnehmern innerhalb einer Branche entstehen. Die Daten, die durch solche Wechsel möglicherweise an die Konkurrenten übermittelt werden können, dürften hauptsächlich vom früheren Tätigkeitsbereich des jeweiligen Arbeitnehmers und seiner früheren Stellung innerhalb der Unternehmungshierarchie abhängig sein. Dabei können vornehmlich im produktionstechnischen Bereich unter Umständen wichtige Erkenntnisse gewonnen werden.

Abschließend kann vermutet werden, daß durch die Informationen, die durch den gemeinsamen Kontakt zu den am Marktgeschehen be-

1) Dies gilt sowohl für gewerbliche Abnehmer als auch private Endverbraucher.

2) Vgl. Hoppmann, Erich, Preismeldestellen, a.a.O., S. 107.

3) Vgl. Schwarz, Hans-Joachim, a.a.O., S. 25; vgl. auch Friedemann, Jens, Auf Partnersuche, in: Blick durch die Wirtschaft vom 13. 2. 1981, S. 1; o. V., 800 Mittelständler arbeiten zusammen, in: HB vom 3. 11. 1980, S. 5.

teiligten Personenkreisen entstehen, oftmals Tatbestände zutage gefördert werden, die in Jahresabschlüssen keine oder nur eine geringe Erwähnung finden. Informationen aus gemeinsamen Kontakten weisen deshalb weniger einen substitutiven als vielmehr einen ergänzenden Charakter zu publizierten Jahresabschlußdaten auf.

Allerdings dürften die infolge gemeinsamer Kontakte gewonnenen Daten zumindest zum Teil nicht frei von Manipulationsmöglichkeiten und nicht intersubjektiv nachprüfbaren Schätzungen sein. Ein hoher Grad von spekulativen Einflüssen und eine Vermischung persönlicher Meinungen mit objektiven Tatbeständen lassen sich in manchen Fällen nicht vermeiden und können zu falschen Erkenntnissen führen. Es läßt sich im Extremfall auch nicht ausschließen, daß manche Unternehmer durch entsprechende Aussagen bewußt die oben genannten Personengruppen zu beeinflussen oder gar zu täuschen versuchen.

4.1.4. Presseberichte

Eine weitere Möglichkeit, allgemeine und spezielle Informationen über Unternehmungen zu erhalten, bietet die Auswertung von Presseberichten¹⁾. Als Informationsmittler können dabei die überregionale Tages- und Wirtschaftspresse, regionale Publikationsorgane sowie branchengebundene Fachblätter und Verbandsmitteilungen angesehen werden²⁾.

Bei einer Durchsicht der überregionalen Tages- und Wirtschaftspresse fällt auf, daß tendenziell vornehmlich über größere Unternehmungen mit einer entsprechend weitreichen-

1) Vgl. dazu o. V., Lebenslanges Lesen für den Beruf, in: Blick durch die Wirtschaft vom 28. 11. 1980, S. 1.

2) Vgl. Arbeitskreis Kreditmanagement im Finanzausschuß des Verbandes der chemischen Industrie e.V., Frankfurt/Main, a.a.O., S. 8.

den Bedeutung berichtet wird. Kleinere Gesellschaften werden in diesen Publikationsorganen seltener erwähnt. Der Inhalt der Berichterstattung ist recht unterschiedlich. Teilweise finden sich Informationen, die in veröffentlichten Jahresabschlüssen nicht enthalten sind, wie zum Beispiel Daten über Produktionskosten, Exportziffern, Vertragsabschlüsse oder -rücktritte, Marktanteile, Investitionsabsichten usw.

Gleichwohl fällt auf, daß publizierte Jahresabschlüsse oder zumindest einzelne Jahresabschlußdaten oftmals Grundlage der Unternehmensberichterstattung sind¹⁾. Insofern könnten möglicherweise einigen(großen)GmbH Informationsnachteile entstehen, wenn die interessierten Außenstehenden durch die überregionale Tages- und Wirtschaftspresse "Bilanzanalysen frei Haus" geliefert bekommen, während über die Konkurrenten in anderen Rechtsformen aufgrund fehlender publizierter Jahresabschlüsse nur in einem relativ geringeren Maße berichtet werden kann. Die nicht-publizitätspflichtigen Konkurrenten von GmbH könnten unter Umständen durch eine entsprechend "dosierte Informationshingabe" dafür sorgen, daß nur solche Daten verbreitet werden, an deren Veröffentlichung sie selbst Interesse haben.

Bei regionalen Presseorganen, die sich auch der Berichterstattung über kleinere und mittelgroße Unternehmungen mit nur regionaler Bedeutung annehmen, stehen oftmals, mit Rücksicht auf den Leserkreis, Informationen über den Personalbereich von Unternehmungen im Vordergrund der Berichterstattung. Vornehmlich wird dabei über die Personalentwicklung, die Beschäftigungssituation der Gesellschaft, die Sozialleistungen und über mögliche Rationalisierungsvorhaben sowie personelle Änderungen in der Geschäftsführung der betreffenden Unternehmung berichtet²⁾.

1) Diese Ansicht vertritt auch Hengstenberg. Vgl. Hengstenberg, Helmut, Art. Publizität, in: Management-Enzyklopädie, a.a.O., Bd. IV, S. 1367.

2) Vgl. ebenda.

Da über diese personalpolitischen Fragen recht wenig Informationen aus veröffentlichten Jahresabschlüssen zu entnehmen sind, können durch die regionale Tages- und Wirtschaftspresse im einen oder anderen Falle Erkenntnisse gewonnen werden, die über den Aussagegehalt von Jahresabschlußdaten hinausgehen.

In branchengebundenen Fachberichten und Verbandsmitteilungen werden primär Berichte über technische Gegebenheiten und über den Aufbau und die Organisation der einzelnen Bereiche von Unternehmungen zu finden sein¹⁾. Weiterhin beinhalten diese Publikationsorgane oft Artikel über spezielle Forschungsvorhaben einzelner Gesellschaften. Allerdings dürften alle Unternehmungen bestrebt sein, diesen Organen nur solche Daten zukommen zu lassen, an deren Verbreitung ihnen selbst gelegen ist. Tatbestände, die für die Konkurrenz im Wettbewerbsprozeß von Wichtigkeit sein könnten, dürften in den seltensten Fällen in Fachberichten und Verbandsmitteilungen veröffentlicht werden.

Obwohl nicht bestritten werden kann, daß Presseberichte eine wichtige Rolle bei der Informationsverbreitung aus dem Wirtschaftsleben spielen, muß betont werden, daß - neben den bereits erwähnten Einschränkungen - der Berichterstattung aus dem Unternehmungsbereich seitens der verschiedenen Publikationsorgane weitere, recht schwerwiegende, Mängel anhaften. Zunächst dürfte es von Fall zu Fall vorkommen, daß - insbesondere bei weniger seriösen Blättern - Tatbestände, die nur einen geringen Informationsgehalt besitzen, aus anderen Gründen aber publikumswirksam sind, im Vordergrund der Berichterstattung stehen. Die eigentlich wichtigen Sachverhalte hingegen finden nur mehr oder weniger am Rande Erwähnung.

1) Vgl. Hengstenberg, Helmut, a.a.O., S. 1368; Rühle von Lilienstern, Hans, Konkurrenzfähiger durch bessere Informationen, Berlin 1974, S. 61 und S. 79.

Des weiteren zeigen Erfahrungen aus der Praxis, daß die Presse nicht immer über die Zeit und Mittel verfügt, die ihr anvertrauten Informationen auf ihre Richtigkeit hin zu untersuchen¹⁾. Schließlich weisen Presseberichte oftmals nicht die (zeitliche) Regelmäßigkeit publizierter Jahresabschlüsse auf. Dies dürfte sich insbesondere bei einer - langfristig angelegten - kontinuierlichen Konkurrenzanalyse als schwerwiegender Nachteil erweisen.

4.1.5. Marktstatistiken

Eine weitere Möglichkeit der Informationsbeschaffung stellen Marktstatistiken dar. Es kann sich dabei um amtliche, von unabhängigen Instituten oder von Verbänden erstellte Statistiken handeln. Häufig werden auch Marktstatistiken durch kooperierende Unternehmungen in Form der Bereitstellung und gemeinsamen Auswertung von unternehmensspezifischen Daten aufgestellt.

Amtliche Statistiken werden von verschiedenen Ämtern des Bundes und der Länder erarbeitet. Die einzelnen Unternehmungen sind nach § 10 Gesetz über die Statistik für Bundeszwecke verpflichtet, die von ihnen geforderten Daten vollständig und innerhalb der angegebenen Fristen den staatlichen Stellen zur Verfügung zu stellen. Dieser gesetzliche Zwang besitzt den Vorteil, daß sich amtliche Statistiken in der Regel durch Vollständigkeit auszeichnen²⁾.

Andererseits weisen sie eine Reihe erheblicher Schwächen auf. Vor allem besitzen die amtlichen Statistiken in einer Viel-

1) Vgl. Hengstenberg, Helmut, a.a.O., S. 1366; vgl. auch o. V., Viele Firmen tun sich mit der Presse schwer, in: HB vom 4. 11. 1980, S. 20.

2) Vgl. Menze, Hubert, Marktinformation durch Marktstatistik, in: DB, 26. Jg. (1973), S. 1029.

zahl von Fällen einen äußerst geringen Genauigkeitsgrad¹⁾, da sie in der Regel Daten sehr vieler Unternehmungen zusammenfassen und daraus nur sehr bedingt aussagefähige Durchschnittswerte bilden. Der Aussagegehalt amtlicher Statistiken wird zudem durch die ohnehin meist mangelnde Exaktheit der von den Unternehmungen zur Verfügung gestellten Daten weiter gemindert. Auch aufgrund ihres durchweg vergangenheitsbezogenen Charakters dürften sich amtliche Statistiken in den wenigsten Fällen zu einer eingehenden Konkurrenzanalyse eignen²⁾.

Die Verbandsstatistiken sind zwar in der Regel detaillierter gefaßt und dürften den besonderen Erfordernissen eines bestimmten Marktes gerechter werden³⁾. Gleichwohl werden diese beiden Arten der Statistik im Schrifttum zumeist ebenfalls eher skeptisch beurteilt⁴⁾.

Bei Marktstatistiken, die von kooperierenden Unternehmungen erstellt werden, liegen die eben dargestellten Mängel aufgrund der individuellen und zeitnahen Ausgestaltung der Statistiken normalerweise in geringerem Umfang vor. Marktstatistiken durch kooperierende Unternehmungen werden vornehmlich für den Beschaffungs- und Absatzbereich erarbeitet. Welche Daten aus diesen Unternehmungsbereichen ausgewiesen

1) Vgl. Homann, Dankwart, und F. Hohmeier, Probleme des Umgangs mit marktstatistischen Informationen, gezeigt am Beispiel des Kunststoffsektors, in: Marktforscher, 20. Jg. (1976), S. 94; Krahe, Bernd, Marketing-Entscheidungen durch EDV-Marktstatistik, in: DB, 28. Jg. (1975), S. 610; Menze, Hubert, a.a.O., S. 1029.

2) Vgl. Homann, Dankwart, und F. Hohmeier, a.a.O., S. 93; Krahe, Bernd, a.a.O., S. 610; Menze, Hubert, a.a.O., S. 1029.

3) Vgl. Homann, Dankwart, und F. Hohmeier, a.a.O., S. 95.

4) Vgl. Krahe, Bernd, a.a.O., S. 610; Menze, Hubert, a.a.O., S. 1029.

werden, ergibt sich aus dem abgesprochenen Umfang der Statistik¹⁾.

Meist enthalten Marktstatistiken kooperierender Unternehmungen globale Aussagen über Preise, Liefermengen, geschäftliche Konditionen usw., getrennt nach Produktarten und weiteren - teilweise recht unterschiedlichen - Kriterien wie regionale Absatzgebiete, Abnehmergruppen, Qualitätsstandard²⁾. Nach den Vorschriften des Bundeskartellamtes dürfen die in den - von Unternehmungen erstellten - Statistiken enthaltenen Daten jedoch keine Rückschlüsse auf Einzelgeschäfte zulassen. Das Bundeskartellamt hat hierzu eine Reihe von Grundsätzen aufgestellt³⁾.

Bei den kartellrechtlich erlaubten Formen der Marktstatistik dürfen somit - um dies noch einmal deutlich zu betonen - im allgemeinen weder Einzelheiten über ganz bestimmte Geschäftsbeziehungen zu den Abnehmern oder Lieferanten offengelegt, noch dürfen spezielle Angaben über einzelne geschäftliche Transaktionen bekanntgegeben werden. Vielmehr hat eine Verbreitung neutraler - nicht identifizierender - Tatbestände der Vergangenheit zu erfolgen. Der Anwendung und dem Aussage-

1) Vgl. Krahe, Bernd, a.a.O., S. 610; Seidenfus, Hellmut Stefan, Marktinformation und Wettbewerb, in: Kooperative Marktinformation, hrsg. v. Arbeitskreis Kartellgesetz im Bundesverband der Deutschen Industrie, Köln-Berlin-Bonn-München 1967, S. 118 und S. 121.

2) Vgl. Menze, Hubert, a.a.O., S. 1030 f.

3) Vgl. Müller-Henneberg, Hans, Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen im Europäischen Kartellrecht, 1. Lieferung 1980 - §§ 1-4 GWB, hrsg. v. Benisch, Werner, 4. Aufl., Köln-Berlin-Bonn-München 1980, S. 91 f., Tz. 117 zu § 1 GWB; o. V., Kartellrechtliche Behandlung von Marktinformationsverfahren, in: WuW, 27. Jg. (1977), S. 248 f.

gehalt der eben beschriebenen Marktstatistik sind aus diesem Grund gewisse Grenzen gesetzt¹⁾.

Häufig wird neben dem Gesamtbild der Marktstatistik jeder einzelnen Unternehmung ein sogenanntes Werksbild zur Verfügung gestellt. Mit Hilfe dieses Werksbildes, das nur derjenigen Unternehmung ausgehändigt wird, für die es speziell erstellt worden ist, kann diese laufend ihre Stellung auf dem Markt durch einen Vergleich mit der Gesamtstatistik ermitteln²⁾. Die Berichtszeiträume umfassen in der Regel einen Monat, häufig sogar nur eine Woche. Zusätzlich werden zusammenfassende Halbjahres- oder Jahresberichte angefertigt. Auch der Zeitraum zwischen der Erstellung der Statistik und deren Weiterleitung ist recht kurz, eine Monatsstatistik liegt normalerweise zwei Wochen nach Ende des betreffenden Monats vor. Als zentrale Sammel- und Auswertungsstelle bieten sich spezielle EDV-Büros an³⁾. Allerdings ist meist nicht sichergestellt, daß alle Unternehmungen einer Branche sich an der Marktstatistik beteiligen. Beim Fehlen von Betrieben wird aber der Aussagegehalt der Statistik und des Werksbildes nicht unwesentlich beeinträchtigt.

Wie die bisherige Untersuchung gezeigt hat, hängt der Aussagegehalt von Marktstatistiken primär von deren Art ab. Während amtliche und Verbandsstatistiken aufgrund der oben beschriebenen Mängel in relativ geringem Maße als Informations-

1) Bei den unerlaubten - aber dennoch in der Praxis nicht auszuschließenden - Formen der Marktstatistik ergibt sich hingegen im Normalfall eine Identifizierung der einzelnen an der Marktstatistik beteiligten Unternehmungen. Vgl. dazu auch Bundesminister für Wirtschaft (Hrsg.), Kooperationsfibel, Köln o. J., S. 18 f.

2) Vgl. Krahe, Bernd, a.a.O., S. 610; Menze, Hubert, a.a.O., S. 1031.

3) Vgl. Krahe, Bernd, a.a.O., S. 610; Menze, Hubert, a.a.O., S. 1031; Seidenfus, Hellmut Stefan, a.a.O., S. 121.

quelle geeignet sind, dürften vornehmlich die von kooperierenden Unternehmungen aufgestellten Marktstatistiken nicht bedeutungslos sein. Die an der Statistik beteiligten Unternehmungen können nämlich trotz der fehlenden Identifizierung einen recht guten Überblick über die allgemeine Entwicklung auf den Absatz- und Beschaffungsmärkten und die eigene Position auf diesen Märkten erlangen. Gerade in diesen Bereichen lassen publizierte Jahresabschlüsse aber sehr viele Fragen offen, und daran würde sich auch nichts ändern, wenn die Bestimmungen des Vorentwurfs in Kraft träten.

4.2. Ergebnis

Die bisherigen Ausführungen haben verdeutlicht, daß publizierte Jahresabschlüsse den Informationsansprüchen der externen Interessenten nur bedingt gerecht werden können. Auch die neuen Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie und des darauf aufbauenden Vorentwurfs sowie des überarbeiteten Entwurfs dürften an diesem Ergebnis nichts Wesentliches verbessern.

Es ist allerdings wichtig, bei der Beurteilung der Informationswirkung publizierter GmbH-Abschlüsse die im Rahmen dieser Studie relevante Referenzsituation zu berücksichtigen. Gemessen an betriebswirtschaftlichen Idealvorstellungen mögen publizierte Jahresabschlüsse in der Tat ein recht unvollkommenes Informationsinstrument darstellen. Nach den vorstehenden Erörterungen läßt sich bei relativierender Betrachtungsweise - aus der Sicht der Konkurrenten und Geschäftspartner von GmbH heraus - vermuten, daß die GmbH-Abschlüsse interessierten Außenstehenden oftmals bessere Aufschlüsse über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage gewähren als dies bei den übrigen Informationsquellen der Fall sein dürfte. Zum einen besitzen die anderen - den Außenstehenden grundsätzlich zu-

gänglichen - Quellen häufig einen geringeren Objektivitäts-, Regelmäßigkeits- und Genauigkeitsgrad als publizierte Jahresabschlüsse. Zum anderen sind sie vielfach auf andere Informationen hin angelegt. Gerade der letztgenannte Einwand zeigt indes recht deutlich, daß veröffentlichte Jahresabschlüsse zumindest in manchen Fällen den Datenkranz von Konkurrenten und Geschäftspartnern von GmbH vervollständigen könnten.

Es ist deshalb wenig erstaunlich, daß sowohl der Rat der Europäischen Gemeinschaften als auch der Bundesminister der Justiz die Auffassung vertreten, auf publizierte Jahresabschlüsse als Informationsinstrument zur Sicherung der schutzwürdigen Interessen außenstehender Dritter nicht verzichten zu können. Es nimmt auch nicht wunder, wenn selbst Betriebswirtschaftler, die den Erkenntniswert publizierter Jahresabschlüsse recht gering einschätzen, betonen, "... daß für outsider kein anderes realisierbares objektives Informationsinstrument verfügbar, ja nicht einmal konstruierbar ist."^{1) 2)}

Nun ließe sich einwenden, daß manche Konkurrenten und Geschäftspartner infolge mangelnder bilanzanalytischer Kenntnisse nicht in der Lage sind, Rückschlüsse aus publizierten Jahresabschlüssen zu gewinnen³⁾.

Zumindest in solchen Fällen könnte angenommen werden, daß die Informationswirkung publizierter GmbH-Abschlüsse nur eine ge-

1) Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 12., Tz. 14.

2) Leffson führt weiter aus: "Trotz der möglichen Fehlurteile kann der Ökonom auf eine Bilanzanalyse zur Beurteilung von Unternehmungen nicht verzichten." Ebenda, S. 219, Tz. 507. Auch Moxter betont: "Der Periodengewinn ist also einstweilen unentbehrlich. Er entspricht Bilanzaufgaben, denen auf andere Weise nicht nachzukommen ist." Moxter, Adolf, Bilanzlehre, a.a.O., S. 387.

3) Vgl. Blohm, Hans, Der Geschäftsbericht als Mittel der Betriebspolitik, Baden-Baden 1962, S. 33.

ringe Bedeutung besitzt. Diese Vermutung scheint jedoch wenig stichhaltig. Abgesehen davon, daß in manchen anderen Informationsquellen - vornehmlich in Auskunft- und Presseberichten¹⁾ - vereinfachende Darstellungen mancher GmbH-Abschlüsse enthalten sein dürften, besteht immer die Möglichkeit, daß die oben genannten Personengruppen sich bilanzanalytische Kenntnisse aneignen können. Ferner können sie gezielt andere Personen oder Institutionen mit der Auswertung beauftragen.

Des weiteren - und dieser Einwand ist im Hinblick auf das zu bearbeitende Thema von besonderer Wichtigkeit - braucht ein ausgeprägtes bilanzanalytisches Wissen keineswegs vorhanden zu sein, um unter Umständen Reaktionen der Konkurrenten und Geschäftspartner auf die Publizität der GmbH-Abschlüsse auszulösen. Es ist durchaus möglich, daß auch solche Externe sich an die Analyse von Jahresabschlüssen wagen, die überhaupt nicht über das Rüstzeug verfügen, und unbeeindruckt davon Schlüsse ziehen. Die Publizität kann somit auch Folgen haben, wenn die Adressaten der GmbH-Abschlüsse objektiv zur Bilanzanalyse unfähig sind. Gerade die geringe bilanzanalytische Schulung einiger Geschäftspartner könnte dazu führen, daß "... manche etwas ungünstig erscheinende Daten ..., veröffentlicht und vielleicht noch durch Interpreten hochgespielt, geradezu eine - sachlich nicht berechnete - Vertrauenskrise auslösen und sich vermöge des 'Signaleffektes' auf die ganze Wirtschaftsentwicklung nachteilig auswirken"²⁾ können.

1) Vgl. dazu die Ausführungen auf S. 93 und S. 99 dieser Arbeit.

2) Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität, a.a.O., S. 142.

5. Mögliche Reaktionen der externen Informations-
empfänger

5.0. Mögliche Reaktionen der Konkurrenten

5.0.0. Zur Bedeutung der Konkurrenzbeziehungen - eine
theoretische Betrachtung

Welche wettbewerblichen Wirkungen von der möglichen Informationsverbreitung durch publizierte Jahresabschlüsse ausgehen könnten, hängt in besonderem Maße von der Art der Konkurrenzbeziehungen zwischen den Unternehmungen ab. Liegen oligopolistische Konkurrenzbeziehungen¹⁾ vor, müssen die GmbH mit fühlbaren Reaktionen der Konkurrenten rechnen, wenn aus veröffentlichten Jahresabschlüssen im einen oder anderen Fall zusätzliche Informationen gewonnen werden könnten²⁾³⁾.

Bei polypolistischen Wettbewerbsbeziehungen⁴⁾ hingegen rechnet

-
- 1) Ein Oligopol liegt vor, wenn der Gebrauch eines Aktionsparameters durch einen Anbieter für die übrigen Anbieter merkliche Auswirkungen hat. Vgl. Gandenberger, Otto, Konkurrenzinformation und Wettbewerb, in: JNSt, Bd. 188 (1973), S. 12; Ott, Alfred E., Einführung in die Preistheorie, 3. Aufl., Göttingen 1979, S. 209.
 - 2) Vgl. Gandenberger, Otto, Konkurrenzinformation, a.a.O., S. 12 f.; Moxter, Adolf, Der Einfluß von Publizitätsvorschriften auf das unternehmerische Verhalten, Köln-Opladen 1962, S. 5 f.
 - 3) Bei theoretischen Untersuchungen wird meist angenommen, daß oligopolistische Wettbewerber mit den gleichen Parametern reagieren, die auch die aktive, vorstoßende Unternehmung gebraucht hat. Dies muß jedoch nicht der Fall sein. Preisänderungen eines Anbieters können zum Beispiel mit Reklameänderungen des anderen beantwortet werden. Vgl. Gandenberger, Otto, unveröffentlichtes Manuskript zur Vorlesung "Preistheorie", o.O. o.J.
 - 4) Ein Polypol liegt vor, wenn der Gebrauch eines Aktionsparameters durch einen Anbieter keine spürbaren Auswirkungen für die übrigen Anbieter hat. Vgl. Gandenberger, Otto, Konkurrenzinformation, a.a.O., S. 12; Ott, Alfred E., Einführung, a.a.O., S. 171.

der einzelne Unternehmer nicht mit fühlbaren Reaktionen seitens der Konkurrenten infolge von - diesen zugänglich gemachten - Jahresabschlußdaten¹⁾. Bei dieser unkoordinierten Form der Konkurrenzbeziehung dürfte es den betreffenden Gesellschaften - auf den ersten Blick - gleichgültig sein, ob die Konkurrenz zusätzliche Informationen durch publizierte Jahresabschlüsse vermittelt bekommt oder nicht.

Es besteht allerdings die Möglichkeit, daß durch die Bekanntmachung von Jahresabschlußdaten Anbieter, die sich bisher aufgrund mangelnder Kenntnisse über ihre Konkurrenten typisch polypolistisch verhalten haben, durch die möglichen zusätzlichen Informationen zu oligopolistischen Verhaltensweisen neigen²⁾. Dies hätte zur Folge, daß bisher nicht existierende strategische Beziehungen zwischen diesen Unternehmungen geschaffen werden. Damit soll nicht behauptet werden, daß sich jeder polypolistische Markt durch eine erhöhte Informationsverbreitung zwischen den Anbietern schlechthin in einen oligopolistischen transformieren läßt. In manchen Fällen dürfte dies jedoch nicht auszuschließen sein.

Es läßt sich in der Praxis in den wenigsten Fällen exakt feststellen, ob auf einem bestimmten Markt oligopolistische oder polypolistische Verhaltensweisen vorliegen. Die Schwierigkeiten werden noch größer, wenn "... unter oligopolistischen Konkurrenzbeziehungen ... nicht nur solche strategischen Wechsel-

1) Zur Lehre von Verhaltensweisen der Unternehmungen vgl. die tiefgehenden Ausführungen von Schneider, Erich, Zielsetzung, Verhaltensweise und Preisbildung, in: JNST, Bd. 157 (1943), S. 92 ff. Zur Beziehung zwischen der Morphologie der Märkte und den Verhaltensweisen vgl. Ott, Alfred E., Marktform und Verhaltensweise, Stuttgart 1969.

2) Vgl. Gandenberger, Otto, Konkurrenzinformation, a.a.O., S. 19 f.; Heath, G.B., Symposium of Restrictive Practises Legislation - Some Economic Consequences, in: The Economic Journal, Vol. LXX, S. 118 ff.

beziehungen verstanden werden, die an einen Markt gebunden sind, sondern auch marktüberschreitende strategische Beziehungen, wie sie im Wettbewerb unter Vielproduktunternehmen typisch sind."¹⁾

In dieser Studie braucht indes keine scharfe Trennung zwischen polypolistischen und oligopolistischen Anbietern vorgenommen werden. Da nicht nur die bisherigen Oligopolisten allein von der Publizitätsverpflichtung in ihren Entscheidungsprozessen betroffen sein könnten, sondern - aufgrund einer Änderung der Marktstruktur - auch manche der bisherigen polypolistischen Anbieter, ist die Trennung in einen oligopolistischen und polypolistischen Markt wenig hilfreich.

Der Verzicht auf eine strenge Trennung findet vor allem dann seine Berechtigung, wenn sich herausstellt, daß solche Daten, die bei unterschiedlichen Marktformen jeweils ganz spezielle Reaktionen der Konkurrenten hervorrufen würden, ohnehin nicht aus publizierten Jahresabschlüssen entnommen werden können. Die aus den GmbH-Abschlüssen zu gewinnenden Informationen können dann (im Hinblick auf das Untersuchungsziel) als marktformenneutral bezeichnet werden, und zwar in dem Sinne, daß weder Oligopolisten noch Polypolisten in der Rechtsform der GmbH einseitige Informationsflüsse und darauf beruhende schädigende Reaktionen der Konkurrenten zu befürchten hätten.

5.0.1. Zur Bedeutung von Informationen über unternehmerische Einzelmaßnahmen

5.0.1.0. Mögliche Verhaltensweisen der Mitanbieter

Wettbewerbsvorteile einer Gesellschaft gegenüber ihren Konkurrenten können im allgemeinen in sehr unterschiedlichen Teilbereichen einer Unternehmung entstehen²⁾. Die bisherigen Ausführungen haben gezeigt, daß publizierte Jahresabschlüsse (neben der Darstellung der Vermögens- und Ertragslage) über den Finanzierungsbereich nur wenig detaillierte Tendenzaussagen zulassen. Diese - wenn auch ausgesprochen globalen - Informationen können, wie bereits mehrfach erwähnt, durchaus den Gläubigern eine Hilfe gegen mögliche Einbußen infolge wirtschaftlicher Zusammenbrüche bei GmbH sein.

Im Hinblick auf die Konkurrenten erscheint es im Rahmen dieser Untersuchung aber vor allem wichtig, der Frage nachzugehen, ob diese infolge ganz konkreter Hinweise über unternehmerische Maßnahmen aus den güterwirtschaftlichen Kernbereichen, dem Beschaffungs-, Produktions- und Absatzbereich, zu bestimmten Reaktionen veranlaßt werden könnten.

1) Ganderberger, Otto, Konkurrenzinformation, a.a.O., S. 12.

2) Vgl. Kahl, Joachim, Macht und Markt, Berlin 1956, S. 79 f.

Sollten die nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten aus publizierten Jahresabschlüssen tatsächlich Informationen über unternehmerische Einzelmaßnahmen aus den eben erwähnten Funktionsbereichen bei den GmbH gewinnen können, müssen die betroffenen Gesellschaften vor allem befürchten, daß die Mitanbieter unter Umständen in einer wesentlich kürzeren Zeitspanne als bisher in der Lage sein werden, erfolversprechende unternehmerische Maßnahmen nachzuahmen oder zu bekämpfen. "Je geringer die Spanne zwischen Aktion und Information, umso rascher werden die Konkurrentenreaktionen, umso geringer wird der Vorsprungsgewinn des vorstoßenden Wettbewerbers."¹⁾

Die dynamischen - innovatorischen - Unternehmer dürften deshalb in einen oder anderen Fall sogar auf manche Einzelmaßnahme verzichten, da der erhoffte Mindestgewinn aufgrund der schnelleren Reaktionen unter den Betrag sinkt, zu dem sie zur Ausführung der Maßnahme - unter Berücksichtigung des damit verbundenen Risikos - bereit gewesen wären.

Mitanbieter hingegen könnten neben der Möglichkeit zur früheren Reaktion weitere Vorteile aus der Preisgabe der Rechnungslegungsdaten ziehen. Vor allem brauchten sie "... selbst (weniger, d.Verf.) Risiken einzugehen, wenn ihnen die Ergebnisse von Experimenten der dynamischen Unternehmer rechtzeitig bekannt werden."²⁾ Zugleich hätten die nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten häufig nicht mehr zu befürchten, daß eine GmbH insgeheim unternehmerische Aktionen vornimmt, die eine Verschiebung der bestehenden Machtpositionen zur Folge haben könnten³⁾.

Es gilt in der Betriebswirtschaftslehre als eine gesicherte Erkenntnis, daß externe Informationsempfänger aus publizierten Jahresabschlüssen keine detaillierten Rückschlüsse über die

1) Gandenberger, Otto, Konkurrenzinformation, a.a.O., S. 17

2) Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 20.

3) Vgl. ebenda.

oben genannten Bereiche einer Unternehmung gewinnen können. Deshalb dürften auch durch die Publizitätsverpflichtung von GmbH kaum die eben beschriebenen Reaktionen der Konkurrenten zu erwarten sein.

Von den betroffenen GmbH selbst wird jedoch häufig befürchtet, daß infolge der Publizitätsverpflichtung unternehmerische Sachverhalte offengelegt werden müssen, "... die bisher nur äußerst vertraulich innerhalb des Unternehmens behandelt wurden"¹⁾ und daß dieser Tatbestand als sehr nachteilig für die betroffenen Gesellschaften anzusehen ist²⁾. Aus diesem Grund soll im folgenden diesen Befürchtungen doch genauer nachgegangen werden.

5.O.1.1. Unternehmerische Einzelmaßnahmen im Beschaffungsbereich

Auch wenn der Beschaffungsbereich - im Gegensatz zum Absatzbereich - in der Theorie bisher eine eher untergeordnete Rolle gespielt haben mag, eröffnet sich für Unternehmungen durchaus eine Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten bezüglich ihrer Tätigkeiten auf den jeweiligen Beschaffungsmärkten³⁾. Sie können festlegen, "... in welchen Mengen, zu welchen Preisen, was, wo, (von wem), wie, wann beschafft wird"⁴⁾. Den Unternehmungen stehen dabei bestimmte beschaffungspolitische Mittel zur Verfügung.

1) Arbeitgeberverband Groß- und Einzelhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 13.

2) An einer anderen Stelle heißt es: "Das angestrebte Gesetz ... dient ... der Konkurrenz, die durch Kenntnis von vielen wichtigen Einzelheiten aus der Intimsphäre des Unternehmens diesem großen Schaden zufügen kann." Ebenda, S. 14.

3) Vgl. Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. I, 5. Aufl., Stuttgart- Berlin- Köln- Mainz 1979, S. 257.

4) Theisen, Paul, Art. Beschaffung und Beschaffungslehre, in: HWB, hrsg. v. Grochla, Erwin, und Waldemar Wittmann, 4. Aufl., Stuttgart 1974, Sp. 497.

In der Literatur sind verschiedene Gliederungen der eingesetzten Mittel erarbeitet worden. In Anlehnung an Theisen kann das beschaffungspolitische Instrumentarium in Preis- und Mengenpolitik, Qualitätspolitik, Beschaffungsmethode, Nebenleistungen und Werbung eingeteilt werden¹⁾²⁾.

Im Zuge ihrer beschaffungspolitischen Maßnahmen können die GmbH zunächst für die von ihnen benötigten Güter Höchst- und Mindestpreise oder gleitende Durchschnittspreise vereinbaren. Des weiteren können Zu- und Abschläge für Produkte von besonders hoher oder niedriger Qualität sowie bei Unter- oder Überschreitung der Lieferfristen ausgehandelt werden. Bisweilen erfolgt auch eine längerfristige Vereinbarung über die Beschaffungspreise³⁾. In ähnlicher Art und Weise ist die Mengenpolitik gestaltet. Hier werden häufig Höchst- und Mindestmengen von vornherein geplant. Es kann aber auch eine spekulativ ausgerichtete Mengenpolitik erfolgen. In diesem Falle zielen die Bemühungen der Unternehmer darauf ab, durch ein möglichst flexibles Verhalten Preisschwankungen auf den Beschaffungsmärkten auszunutzen⁴⁾.

-
- 1) Vgl. Theisen, Paul, Grundzüge einer Theorie der Beschaffungspolitik, Berlin 1970, S. 85 ff.; derselbe, Art. Beschaffung, a.a.O., Sp. 495 f.
 - 2) Vgl. auch die Gliederung des Instrumentariums bei Tietz, Bruno, Grundlagen des Marketing, Zweiter Band, 2. Aufl., München 1975, S. 820 ff.; Treis, Bartho, Das beschaffungspolitische Instrumentarium, in: Der Markt, o.Jg. (1971), S. 90 ff.
 - 3) Die Möglichkeit, innerhalb des Beschaffungsbereichs aktiv Preispolitik zu betreiben, hängt vor allem von den wettbewerblichen Beziehungen zu den Anbietern ab. Diese Feststellung gilt auch für die übrigen Instrumente. Im folgenden soll angenommen werden, daß die GmbH in der Lage sind, alle beschaffungspolitischen Instrumente gemäß ihren Vorstellungen anzuwenden. Bei dieser Betrachtungsweise kann die Vielzahl der Gestaltungsmöglichkeiten besonders deutlich gezeigt werden.
 - 4) Vgl. Sandig, Curt, Art. Beschaffungspolitik, in: HWB, a.a.O., Sp. 526 ff.; Theisen, Paul, Art. Beschaffung, a.a.O., Sp. 498 f.; derselbe, Grundzüge, a.a.O., S. 140 ff.; Treis, Bartho, a.a.O., S. 93 ff.

Publizierte Jahresabschlüsse sagen über die verschiedenen preis- und mengenpolitischen Aktivitäten der GmbH kaum etwas aus. So ist beispielsweise aus dem Ausweis der Vorräte keineswegs ersichtlich, welchen Einfluß die Preise und die Liefermengen bei den verschiedenen Vorratsgütern sowie die angefallenen Nebenkosten ausgeübt haben.

Lediglich durch den Vergleich von Aktivposten zweier oder mehrerer aufeinanderfolgender Bilanzen könnten von den Konkurrenten unter Umständen sehr vage - globale¹⁾ - Erkenntnisse über beschaffungspolitische Tendenzen gewonnen werden. Allerdings kann es gerade bei einer spekulativ ausgerichteten Beschaffungspolitik mit stark schwankenden Beschaffungsmengen wegen der Stichtagsbezogenheit der Bilanzwerte zu - unter Umständen erwünschten - Fehlschlüssen bei den Konkurrenten kommen.

Auch hinsichtlich der Qualitätsansprüche an die beschafften Güter haben die nachfragenden GmbH Gestaltungsmöglichkeiten. Sie können vor allem gezielt Höchst- oder auch Mindestanforderungen hinsichtlich der Qualität der Güter festsetzen und - bei einer starken Machtposition - sogar spezielle Änderungs- und Verarbeitungswünsche mit ihren Lieferanten vereinbaren²⁾. Publiizierte Jahresabschlüsse können jedoch grundsätzlich keine Erkenntnisse über die Eigenschaften (Handlichkeit, Formgebung, Qualität usw.) der beschafften Güter vermitteln. Deshalb ist es auch den nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten von GmbH unmöglich, genauere Rückschlüsse über die jeweils betriebene Qualitätspolitik zu erlangen.

-
- 1) Wie bereits angedeutet, ist es im allgemeinen nicht möglich festzustellen, ob sich bei bestimmten einzelnen Verbrauchsstoffen eine Änderung der Preise, Mengen und Nebenkosten ergeben hat. Vgl. dazu Gliederungspunkt 4.0.1.3. dieser Arbeit.
- 2) Vgl. Sundhoff, Edmund, Grundlagen der Technik der Beschaffung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, Essen 1958, S. 79; Theisen, Paul, Grundzüge, a.a.O., S. 86 f. und S. 282 ff.; Treis, Bartho, a.a.O., S. 93.

Unter den Begriff Beschaffungsmethode fällt zunächst die Auswahl der Marktpartner. Die nachfragenden GmbH haben prinzipiell die Möglichkeit, ihre Partner nach der Zahl, Standort und Art auszuwählen¹⁾.

Zur Beschaffungsmethode zählt auch die Bestimmung der Bestell- und Liefergrößen. Die GmbH können im Zuge ihrer Beschaffungspolitik grundsätzlich festlegen, wieviel insgesamt beschafft (Auftragsgröße) und welche Mengen von jedem einzelnen Produkt gekauft werden (Postengröße). Oftmals werden auch Höchst- und Mindestmengen geplant²⁾. Über die Lieferanten enthalten veröffentlichte Jahresabschlüsse im allgemeinen keinerlei Informationen³⁾. Auch über Bestell- und Liefergrößen können keine Erkenntnisse gewonnen werden. Da aus der Bilanz nur die jeweiligen Bestände zum Bilanzstichtag ersichtlich sind, läßt sich nicht erkennen, wie oft und in welcher Folge Bestellungen und Lieferungen erfolgt sind.

-
- 1) Die Bestimmung der Anzahl der Partner hängt primär davon ab, ob durch eine hohe Anzahl von Lieferanten die Angebotsdifferenzierungen des Marktes ausgenutzt werden sollen oder ob bei einer geringen Zahl durch die daraus resultierende höhere Gesamtabnahme bei den einzelnen Lieferanten Rabatte, günstigere Bezugskosten usw. erzielt werden können. Die Auswahl der Marktpartner nach ihrem Standort dürfte primär von transporttechnischen Erwägungen und den Transportkosten geprägt sein. Die Anforderungen an die Art der Marktpartner können durch deren Betriebsgröße, Marktanteil, Nebenleistungen usw. bestimmt sein. Vgl. dazu Theisen, Paul, Art. Beschaffung, a.a.O., Sp. 500 f.; derselbe, Grundzüge, a.a.O., S. 87 f. und S. 345 ff.
 - 2) Die Höhe dieser Größen ist unter anderem abhängig von den Beschaffungs-, Bestell- und Lagerkosten sowie von dem abatzmäßig determinierten Bedarf. Vgl. dazu Theisen, Paul, Art. Beschaffung, a.a.O., Sp. 501 f.; derselbe, Grundzüge, a.a.O., S. 88 und S. 459 ff.
 - 3) Lediglich aus den Angaben über die verbundenen Unternehmungen könnten - sofern diese als Lieferanten auftreten - möglicherweise (geringe) Erkenntnisse gewonnen werden. Dieser Fall dürfte allerdings nicht allzu häufig in der Praxis vorkommen.

Das Instrument der Nebenleistungen ist von recht vielschichtiger Natur. Die Nebenleistungen der Lieferanten bestehen unter anderem aus dem Kundendienst, den Service- und Beratungsleistungen, dem Reparatur- und Ersatzteildienst, der Kreditgewährung und der Einräumung von Umtausch- und Rückgaberechten¹⁾. Auch über die verschiedenen Bestandteile der Nebenleistungen können publizierte Jahresabschlüsse den nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten von GmbH nur in sehr begrenztem Rahmen Auskunft geben. Lediglich über die Kreditgewährung der Lieferanten könnten im Rahmen eines Zeitvergleichs gewisse Tendenzen sichtbar werden²⁾.

Das Instrument der Werbung wird auf den Beschaffungsmärkten - im Gegensatz zu den Absatzmärkten - nur begrenzt eingesetzt³⁾. Grundsätzlich haben die nachfragenden GmbH zunächst die Möglichkeit, durch den Einsatz von public relations-Maßnahmen das Vertrauen bei ihren Lieferanten zu erhöhen. Sie können aber auch gezielt für den Betrieb als Einkäufer bestimmter Güter werben, um neue Lieferanten zu gewinnen oder die gegenwärtigen Lieferanten zu veranlassen, ihr Angebot (bei niedrigeren Preisen) auszuweiten⁴⁾.

Über den Einsatz der Werbung auf den Beschaffungsmärkten können aus publizierten Jahresabschlüssen kaum Informationen entnommen

1) Vgl. Sundhoff, Edmund, a.a.O., S. 134 f. und S. 144 ff.; Theisen, Paul, Grundzüge, a.a.O., S. 88 f. und S. 470 ff.

2) Allerdings lassen sich auch durch Veränderung bei den Krediten kaum genaue Rückschlüsse ziehen. So sind beispielsweise bei einer Erhöhung der Liefer- und Leistungsschulden die Konkurrenten immer noch im Ungewissen, ob diese Erhöhung auf eine großzügige Ausweitung der Kreditlinien zurückzuführen ist oder ob die betreffende GmbH in Zahlungsschwierigkeiten geraten ist.

3) Vgl. Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. I, a.a.O., S. 258.

4) Vgl. Sundhoff, Edmund, a.a.O., S. 61 ff.; Theisen, Paul, Grundzüge, a.a.O., S. 89 und S. 485 ff.; Treis, Bartho, a.a.O., S. 95.

werden. Es sind nicht einmal genaue Rückschlüsse auf die Höhe des Werbebudgets möglich, da in der Gewinn- und Verlustrechnung der Werbeaufwand nicht in einem gesonderten Posten ausgewiesen werden muß¹⁾.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß aus publizierten Jahresabschlüssen ausgesprochen geringe Informationen über beschaffungspolitische Maßnahmen gewonnen werden können. Aus diesem Grund brauchen die GmbH kaum zu befürchten, daß die im vorigen Abschnitt beschriebenen möglichen negativen wettbewerblichen Wirkungen eintreffen werden.

5.O.1.2. Unternehmerische Einzelmaßnahmen im Produktionsbereich

Im Gegensatz zum Beschaffungs- und Absatzbereich läßt sich für den äußerst komplexen Produktionsbereich faktisch kaum eine sinnvolle - theoretisch geschlossene - Instrumentalgliederung vornehmen. Im folgenden soll deshalb nach pragmatischen Einzelgesichtspunkten der Aussagegehalt veröffentlichter Jahresabschlüsse für Tatbestände des Produktionsbereiches untersucht werden, von denen angenommen werden kann, daß die Konkurrenten ein Interesse daran haben.

Es kann davon ausgegangen werden, daß die Konkurrenten zunächst bestrebt sind, sich Informationen über die Grundstruktur des Produktionsprogrammes zu beschaffen²⁾. Publiizierte Jahres-

1) Zudem ist zu beachten, daß auch bei einem gesonderten Ausweis des Werbeaufwandes noch eine Trennung für die Einkaufs- und Absatzwerbung erfolgen müßte, wenn genauere Rückschlüsse gewonnen werden sollen. Zum Erkenntnisgehalt veröffentlichter Jahresabschlüsse hinsichtlich der Absatzwerbung vgl. S. 126 f. dieser Arbeit.

2) Zum Aufbau der Produktionsstruktur vgl. Laßmann, Gert, Art. Produktionsplanung, in: HWB, a.a.O., Sp. 3106 f. und Sp. 3112 ff.

abschlüsse sagen jedoch kaum etwas über die Struktur des Produktionsprogrammes aus. Aus ihnen kann nicht entnommen werden, welche Produkte, mit welchen Qualitätsmerkmalen ausgestattet, von den GmbH produziert worden sind.

Nun ließe sich einwenden, daß zumindest bei Einproduktunternehmungen mit Hilfe einer Division der ausgewiesenen Umsatzerlöse durch den am Markt zu ermittelnden Preis der abgesetzten Güter Erkenntnisse über die erzeugte Menge gewonnen werden könnten. Infolge der fehlenden Bekanntmachungspflicht der Gewinn- und Verlustrechnung und der Saldierungsmöglichkeit der Umsatzerlöse mit anderen Erfolgsbestandteilen ist jedoch für kleine und mittelgroße GmbH auch eine Mengenbestimmung nicht möglich.

Bei großen Einproduktunternehmungen, die ihre Gewinn- und Verlustrechnungen veröffentlichen müssen, lassen sich zwar vage Erkenntnisse gewinnen. Allerdings dürften sich infolge des vergangenheitsbezogenen Charakters der Umsatzziffern lediglich grobe Anhaltspunkte ermitteln lassen. Bei großen Mehrprodukt- oder gar Multiproduktunternehmungen in der Rechtsform der GmbH dürften die Erkenntnisse noch wesentlich geringer sein. Große Gesellschaften müssen zwar ihre Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen aufspalten. Da jedoch letztlich - allein aus organisatorischen Gründen - mit keiner sonderlich detaillierten Aufspaltung zu rechnen ist, dürften die errechneten Mengen höchst ungenau und mit Unsicherheit behaftet sein.

Die Konkurrenten dürften weiterhin an genauen Informationen über die Ausstattung mit Produktionsanlagen und Arbeitskräften interessiert sein¹⁾. Publiizierte Jahresabschlüsse können darüber jedoch nur sehr bedingt Auskunft geben. Aus dem Anlagespiegel lassen sich lediglich vage - globale - Erkenntnisse über den Alterszustand der

1) Vgl. dazu Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Erster Band: Die Produktion, 21. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1975, S. 11 ff.

Produktionsanlagen gewinnen¹⁾. Über die technische Ausgestaltung und die Leistungsfähigkeit der Produktionsanlagen sagen publizierte Jahresabschlüsse hingegen überhaupt nichts aus.

Auch die Informationen über die Arbeitskräfte fallen recht spärlich aus. Im Anhang sollen nur Angaben über die Gesamtzahl der Beschäftigten gemacht werden²⁾. Über deren Qualifikation vermitteln publizierte Jahresabschlüsse jedoch überhaupt keine Informationen. Auch über mögliche Schulungs- und Anlernprozesse lassen sich aus veröffentlichten Jahresabschlüssen keine Erkenntnisse gewinnen, da für derartige Aktivitäten kein gesonderter Aufwandsposten gebildet werden muß.

Für die nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten der GmbH dürfen auch Informationen über deren Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen von nicht unerheblicher Bedeutung sein. In welcher Form die einzelnen GmbH Inspektions-, Wartungs- und Reparaturtätigkeiten organisieren, ist nämlich für einen möglichst reibungslosen Ablauf des Produktionsprozesses von erheblichem Gewicht³⁾. Einzelkaufleute und Personengesellschaften könnten bei entsprechend detaillierten Informationen die eine oder andere Verbesserungsmöglichkeit für ihre eigene Unternehmung erkennen.

Welche Instandhaltungsstrategien im einzelnen von den GmbH ange-

-
- 1) Vor allem läßt sich nicht gezielt der Alterszustand einzelner Produktionsanlagen bestimmen. Dazu wären genaue Angaben, wie sie beispielsweise in Inventarlisten enthalten sind, nötig.
 - 2) Wegen des relativ späten Zeitpunktes der Veröffentlichung kann diese Angabe - vor allem bei Saisonbetrieben - längst überholt sein.
 - 3) Durch geeignete Maßnahmen können Leerzeiten verringert werden. Weiterhin kann unter Umständen die Ausschußquote gesenkt und die Qualität der erzeugten Produkte erhöht werden.

wandt werden, kann ihren publizierten Jahresabschlüssen jedoch nicht entnommen werden. Es lassen sich noch nicht einmal Erkenntnisse über die Aufwendungen für Instandhaltung und Instandsetzung gewinnen, da in der Gewinn- und Verlustrechnung kein gesonderter Aufwandsposten zu bilden ist.

Globale Erkenntnisse können möglicherweise aus dem gesondert auszuweisenden Posten "Rückstellungen für im Geschäftsjahr unterlassene Aufwendungen für Instandhaltung oder Abraumbe-seitigung, die im folgenden Geschäftsjahr nachgeholt werden" gewonnen werden. Ein erhöhter Ausweis könnte auf mögliche organisatorische Schwierigkeiten und eine daraus folgende zeitliche Verzögerung der Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen hindeuten. Hinsichtlich dieses Postens besteht zumindest im Vorentwurf ein Bilanzierungswahlrecht¹⁾. Die bisherigen Erfahrungen bei Aktiengesellschaften zeigen, daß dieser Posten sehr selten in der Bilanz erscheint. Aber auch bei einem Ausweis sind die Manipulationsmöglichkeiten der publizitätspflichtigen Gesellschaften recht groß. Die Konkurrenten dürften deshalb selbst in diesem Falle dem Aussagegehalt des bilanzierten Wertes keine allzu große Bedeutung beimessen.

Es kann durchaus vorkommen, daß verschiedene Unternehmungen zur Erzeugung einander ähnlicher Produkte unterschiedliche Verfahren²⁾ anwenden³⁾. Die Konkurrenten von GmbH dürften deshalb an möglichst genauen Angaben über die technischen und ökonomischen Merkmale der Fertigungsmethoden interessiert sein, um auf diese Weise festzu-

1) Vgl. dazu die bereits erfolgten Ausführungen auf S. 70, Fn. 3 dieser Arbeit.

2) Eine Übersicht über die einzelnen Produktionsverfahren findet sich unter anderem bei Steffens, Franz, Art. Technologie und Produktion, in: HWB, a.a.O., Sp. 3859 ff.; Wöhe, Günter, Einführung, a.a.O., S. 299 ff.

3) So betont Gutenberg: Manche Produkte lassen sich "... handwerklich-manuell, handwerklich maschinell, nach Verfahren der Reihenfertigung oder der Automatisierung (in Annäherungen) herstellen." Gutenberg, Erich, Die Produktion, a.a.O., S. 113.

stellen, ob es für sie noch kostengünstigere Möglichkeiten der Produktion gibt. Publiizierte Jahresabschlüsse lassen jedoch über die angewandten Fertigungsverfahren keine genauen Rückschlüsse zu. Mit Hilfe von Produktivitätskennziffern und Kennzahlen zur Vermögensstruktur können bestenfalls grobe Anhaltspunkte über die Qualität der Leistungserstellung gewonnen werden.

Forschung und Entwicklung in der Unternehmung haben insbesondere im Produktionsbereich oftmals eine außerordentlich große Bedeutung¹⁾. Sie können sich auf die zu erstellenden Produkte, aber auch auf eine Verbesserung der Produktionsverfahren erstrecken. Erfolgversprechende Neuerungen können als Patente angemeldet werden. Es ist aber auch möglich, Schutzrechte bei anderen Unternehmungen zu kaufen oder diese in Form von Lizenzen zu übernehmen²⁾.

Wie bereits erwähnt, ist vorgesehen, daß die mittleren und großen GmbH mittels Lagebericht Daten über ihre Forschungs- und Entwicklungstätigkeit veröffentlichen müssen. In diesem Zusammenhang wurde allerdings betont, daß - gestützt auf die bisherigen Erfahrungen mit Geschäftsberichten von Aktiengesellschaften - kaum mit detaillierten Angaben gerechnet werden kann, zumal die Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie und der beiden Entwürfe weder genaue Zahlenwerte fordern noch sonstige konkrete Regelungen beinhalten.

Auch aus der Bilanz können vor allem infolge des Bilanzierungs-

-
- 1) Bei der Forschung kann zwischen der Grundlagen- und Zweckforschung unterschieden werden. Die Entwicklungstätigkeit kann in die Bereiche Neu- und Weiterentwicklung sowie Erprobung unterteilt werden. Vgl. Mellerowicz, Konrad, Unternehmenspolitik, Bd. II, 3. Aufl., Freiburg i. Br. 1977, S. 172.
- 2) Vgl. ebenda, S. 188.

verbotes selbsterstellter immaterieller Anlagewerte keine hinreichend genauen Schlußfolgerungen gezogen werden. Aber selbst wenn alle Patente, Lizenzen usw. bilanziert würden, wüßten die Mitanbieter noch nichts über deren Inhalt. Sie hätten demnach noch keine sachlichen Kenntnisse über die Erfindungen gewonnen.

Abschließend läßt sich feststellen, daß durch publizierte Jahresabschlüsse zwar im einen oder anderen Falle sehr globale Informationen über den Produktionsbereich gewonnen werden können. Es kann jedoch kaum davon ausgegangen werden, daß den GmbH wettbewerbliche Nachteile der in Abschnitt 5.O.1.O. beschriebenen Art entstehen werden.

5.O.1.3. Unternehmerische Einzelmaßnahmen im Absatzbereich

"Die Maßnahmen, mit denen der Betrieb seine Absatzmärkte zu gestalten trachtet, sind zahlreich und mannigfaltig"¹⁾.

Die den Unternehmungen dabei zur Verfügung stehenden absatzpolitischen Mittel können in die Bereiche Preis- und Präferenzpolitik eingeteilt werden²⁾.

Welche preispolitische Strategie eine GmbH verfolgt, hängt neben der Einschätzung der Wettbewerbssituation hauptsächlich von der Beurteilung der eigenen sowie der allgemeinen wirt-

1) Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. II, a.a.O., S. 126.

2) Diese Einteilung lehnt sich an die Untergliederungen von Diederich und Wöhe an. Vgl. Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. II, a.a.O., S. 127 ff.; Wöhe, Günter, Einführung, a.a.O., S. 397 f.; vgl. auch die weiteren Untergliederungsmöglichkeiten, die von anderen Betriebswirtschaftlern vorgenommen werden und bei Diederich (S. 134) und Wöhe (S. 396 f.) dargestellt sind.

schaftlichen Lage ab. Inwieweit es die eigene Lage erlaubt, bestimmte preispolitische Maßnahmen zu ergreifen, dürfte wiederum insbesondere von den spezifischen produktionstechnischen und finanziellen Gegebenheiten und der Qualität der akquisitorischen Mittel einer jeden Unternehmung determiniert sein¹⁾. Neben den Angaben über diese mehr allgemeinen Sachverhalte wären genauere Einzelheiten, wie zum Beispiel über die kurz- und langfristigen Preisuntergrenzen bei den einzelnen Produkten, für die Konkurrenten von Interesse.

Außer globalen Informationen über die finanzielle Lage können publizierte Jahresabschlüsse jedoch sehr wenig Aufschlüsse über die vielfältigen Bestimmungsgrößen preispolitischer Maßnahmen vermitteln, da sie über die sonstigen - eben beschriebenen Einflußgrößen - keine Angaben enthalten.

Die absatzpolitischen Maßnahmen, mit denen eine Unternehmung Präferenzen bei den Abnehmern für die angebotenen Güter gewinnen will (Präferenzpolitik), lassen sich in die Bereiche Distributionspolitik, Produktpolitik und Werbepolitik unterteilen²⁾.

Bei der Auswahl der geeigneten distributionspolitischen Mittel haben die GmbH über den sinnvollsten Standort, die günstigsten Absatzwege und eine zweckmäßige physische Distribution zu ent-

1) Vgl. Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Zweiter Band: Der Absatz, 16. Aufl., Berlin-Heidelberg-New York 1979, S. 314.

2) Vgl. Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. II, a.a.O., S. 129 ff.; vgl. auch die leicht abgewandelten Einteilungen bei Meffert, Heribert, Marketing, 5. Aufl., Wiesbaden 1980, S. 80 ff.; Nieschlag, Robert, Erwin Dichtl und Hans Hörschgen, Marketing, Ein entscheidungstheoretischer Ansatz, 10. Aufl., Berlin 1979, S. 179 ff.

scheiden¹⁾²⁾. Bei entsprechend detaillierten Informationen über diese Tatbestände könnten die nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten der GmbH möglicherweise neue - für sie wichtige - Erkenntnisse gewinnen.

Über den Standort, die Absatzwege sowie Art und Umfang der physischen Distribution vermittelte publizierte Jahresabschlüsse indes keine genauen Angaben. Bei Anwendung des Umsatzkostenverfahrens sind zwar die Vertriebsaufwendungen gesondert auszuweisen. Genaue Rückschlüsse über die Strategien bei dem Einsatz der distributionspolitischen Mittel können dadurch jedoch nicht gewonnen werden. Bei Anwendung des Gesamtkostenverfahrens dürften überhaupt keine Erkenntnisse möglich sein.

Unternehmungen haben weiterhin die Möglichkeit, durch die Gewährung besonders günstiger Konditionen Präferenzen bei den Nachfragern zu erzeugen. Insbesondere bei den Zahlungsbedingungen, das heißt bei Rabatten, Skonti, Teilzahlungskrediten usw., besitzen sie vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Aber auch durch weitreichende Kundendienstleistungen können neue Kunden gewonnen oder die Verbindungen zu alten Kunden gefestigt werden³⁾.

Die von den jeweiligen Gesellschaften angewandte Konditionenpolitik dürfte für deren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten häufig von nicht unerheblichem Interesse sein.

1) Vgl. Meffert, Heribert, a.a.O., S. 84; Nieschlag, Robert, Erwin Dichtl und Hans Hörschgen, a.a.O., S. 279 ff.

2) Unter dem Begriff "physische Distribution" werden insbesondere Entscheidungen eingereicht, die sich auf die Transportmittel und -wege sowie die Bestimmung von Zahl und Ort der Zwischenlager beziehen. Vgl. dazu Nieschlag, Robert, Erwin Dichtl und Hans Hörschgen, a.a.O., S. 280.

3) Vgl. ebenda, S. 222; Wöhe, Günter, Einführung, a.a.O., S. 494 ff.

Über mögliche Zahlungsbedingungen sagen publizierte Jahresabschlüsse relativ wenig aus. Die Umsatzerlöse sind nämlich schon um die Preisnachlässe gekürzt, ohne daß diese noch einmal an anderer Stelle besonders erwähnt werden. Aus der Bilanz sind zwar die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ersichtlich. Da gerade diese Forderungen normalerweise eine recht kurze Laufzeit aufweisen, kann sich die Situation am Veröffentlichungszeitpunkt inzwischen in recht hohem Maße geändert haben. Bestenfalls sind deshalb mit Hilfe eines Zeitvergleichs grobe Tendenzaussagen über das Verhalten bei der Gewährung von Lieferantenkrediten möglich. Allerdings ist in diesem Fall immer noch nicht bekannt, ob eine Änderung des Postens "Forderungen aus Lieferungen und Leistungen" primär durch absatzpolitische Maßnahmen der betrachteten Gesellschaft oder durch andere Einflüsse, wie beispielsweise eine veränderte Zahlungsmoral der Abnehmer, entstanden ist.

Auch über die Kundendienstleistungen vermitteln publizierte Jahresabschlüsse im allgemeinen keine detaillierten Aufschlüsse. Sehr unsichere Erkenntnisse könnten lediglich durch einen Zeitvergleich bei den ausgewiesenen Kulanzrückstellungen - für die allerdings zumindest im Vorentwurf ein Passivierungswahlrecht besteht - gewonnen werden.

Mit Hilfe produktpolitischer Maßnahmen versuchen die GmbH, die Verkaufsfähigkeit der von ihnen erstellten Güter zu erhöhen. In diesem Zusammenhang werden sie zunächst zur Gestaltung ihrer Produkte eine Reihe von akquisitorischen Mitteln einsetzen¹⁾. Eines dieser Mittel ist die betriebstypische Ausstattung (Farbmuster, Textinhalte, verkaufsgerechte Verpackung, styling usw.) der Absatzgüter.

1) Vgl. Gutenberg, Erich, Der Absatz, a.a.O., S. 529 ff.; Wöhe, Günter, Einführung, a.a.O., S. 489 ff.; vgl. auch die bei Wöhe angegebene Spezialliteratur.

Bei Handelsunternehmungen tritt an die Stelle der Produktgestaltung die Sortimentsgestaltung. Die Sortimentspolitik ist vor allem abhängig von der jeweiligen Betriebsform. Grundsätzlich hat ein Handelsbetrieb die Wahl zwischen einem tiefen oder flachen und breiten oder engen Sortiment¹⁾²⁾.

Über die Art und Weise, in der die GmbH ihre Produkte gestalten, vermitteln publizierte Jahresabschlüsse keine genauen Aufschlüsse. Bei großen Handelsbetrieben könnten allerdings - infolge der Aufspaltung der Umsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen - globale Erkenntnisse über die Sortimentspolitik gewonnen werden. Deren Informationsgehalt dürfte jedoch wenig ergiebig sein, da es als vollkommen ausgeschlossen gelten kann, daß beispielsweise ein großer Handelsbetrieb, der mehrere hundert oder tausend Produkte vertreibt, eine entsprechend differenzierte Aufspaltung vornehmen muß.

Mit Hilfe des absatzpolitischen Instruments der Werbung können die GmbH versuchen, das Nachfrageverhalten der Abnehmer zu festigen (Erhaltungswerbung) oder in eine gewünschte Richtung zu verändern (Einführungs- und Expansionswerbung)³⁾. Innen steht dabei eine Vielzahl von Werbemitteln, wie zum Beispiel Prospekte, Plakate, Handzettel, Fernseh- und Rundfunksendungen, Vorführungen, Versendung von Warenproben und vieles andere mehr, zur Verfügung⁴⁾.

-
- 1) Bei einem tiefen Sortiment werden die verschiedenen Warengattungen in vielen Preislagen, Qualitäten, Zusammensetzungen und Mustern angeboten; der entgegengesetzte Fall liegt bei einem flachen Sortiment vor. Ein Sortiment wird als breit bezeichnet, wenn es eine Vielzahl von Warengattungen umfaßt, andernfalls handelt es sich um ein enges Sortiment. Vgl. Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. II, a.a.O., S. 155.
 - 2) Zur Sortimentspolitik bei verschiedenen Betriebsformen vgl. vor allem Gutenberg, Erich, Der Absatz, a.a.O., S. 535 ff.
 - 3) Vgl. Kroeber-Riel, Werner, und Volker Trommdorf, Art. Werbung, in: HdWW (zugleich Neuauflage des HdSW), Achter Band, hrsg. v. Albers, Willi, Stuttgart-New York 1980, S. 638.
 - 4) Vgl. Gutenberg, Erich, Der Absatz, a.a.O., S. 379 ff.; Wöhe, Günter, Einführung, a.a.O., S. 466 f.

Bei der Untersuchung über den Beschaffungsbereich wurde dargelegt, daß publizierte Jahresabschlüsse keine Erkenntnisse über Art und Umfang von Werbemaßnahmen, die aus beschaffungspolitischen Gesichtspunkten heraus erfolgen, enthalten. Das gleiche gilt auch für den Absatzbereich, so daß auf die entsprechenden Ausführungen verwiesen werden kann.

Abschließend läßt sich somit feststellen, daß die unter Punkt 5.0.1.0. dargestellten Befürchtungen auch für den Absatzbereich kaum zutreffen dürften.

5.0.2. Einflüsse auf die Verhaltensweisen von Konkurrenten durch Signalwirkungen

5.0.2.0. Mögliche Reaktionen der Mitanbieter

In den vorhergehenden Abschnitten wurde deutlich gemacht, daß aus publizierten Jahresabschlüssen kaum konkrete Informationen über einzelne unternehmerische Maßnahmen gewonnen werden können. Es muß nun geprüft werden, ob nicht von manchen in publizierten Jahresabschlüssen enthaltenen Daten zumindest Signalwirkungen ausgehen, die die Konkurrenten zu einer genaueren Nachforschung veranlassen könnten. Diese Nachforschungen können zwar wegen des geringen Genauigkeitsgrades der Jahresabschlußdaten im allgemeinen kaum auf deren Grundlage erfolgen. Dennoch könnten den GmbH allein durch mögliche Signalanstöße wettbewerbliche Nachteile entstehen.

Zunächst kann vermutet werden, daß die Konkurrenten im allgemeinen nur dann genauere Nachforschungen anstellen dürften, wenn die sie interessierenden Jahresabschlußdaten durch bestimmte unternehmerische Maßnahmen der jeweiligen GmbH außergewöhnliche absolute Werte oder Veränderungen aufweisen¹⁾.

1) Vgl. Greiffenhagen, Hermann, Handelsrechtliche Rechnungslegungspublizität außerhalb der Aktiengesellschaft aus der Sicht des Wirtschaftsprüfers, in: Wpg, 17. Jg. (1964), S. 624; Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 20.

Bewegen sich die Werte dagegen in dem branchenüblichen Rahmen oder sind die Änderungen nicht überdurchschnittlich groß, dürfte es für die Konkurrenz kaum Anlaß geben, weiterreichende Untersuchungen einzuleiten. Sollten dennoch in einen oder anderen Falle genauere Nachforschungen angestellt werden, obwohl die veröffentlichten Jahresabschlußdaten keine außergewöhnlichen Werte aufweisen, kann davon ausgegangen werden, daß diese Nachforschungen ohnehin, das heißt auch ohne eine gesetzlich statuierte Bekanntmachungspflicht des Jahresabschlusses, erfolgten. Von einer Signalwirkung veröffentlichter Abschlußdaten kann in diesem Falle keine Rede sein.

Selbst wenn indes einzelne Maßnahmen einen erheblichen Einfluß auf bestimmte Jahresabschlußdaten ausüben und Nachforschungen von Konkurrenten erwartet werden können, sollten die in diesem Zusammenhang entstehenden time lags nicht unterschätzt werden.

Wird eine Transaktion zu Ende des Geschäftsjahres vorgenommen, dürften sich im Jahresabschluß der betreffenden Periode die Auswirkungen dieser Maßnahme häufig noch nicht niederschlagen¹⁾. Die Konkurrenten könnten somit bestenfalls gewisse Signalwirkungen aus dem Jahresabschluß des darauf folgenden Geschäftsjahres vermittelt bekommen. Da dieser aber - wie bereits erwähnt - erst Monate nach Ablauf des Geschäftsjahres veröffentlicht werden muß und auch die Auswertung durch die Konkurrenz eine gewisse Zeit beansprucht, entsteht ein weiterer time lag²⁾.

Nun können aber erst die Nachforschungen der Mitanbieter be-

1) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 20.

2) Vgl. Lehnert, Paul R., Die Veröffentlichung betrieblicher Ergebnisse, in: Wirtschaftsprüfung Rechnungslegung und Besteuerung, Bd. I der Schriftreihe des Instituts der Wirtschaftsprüfer, Düsseldorf 1950, S. 105.

ginnen. Diese dürften wiederum häufig einen nicht unbeträchtlichen Zeitraum in Anspruch nehmen. Danach könnte erst mit der Nachahmung begonnen werden. Diese Nachahmungsphase beansprucht jedoch ebenfalls eine gewisse Zeitspanne, die sich unter Umständen über Jahre erstrecken kann.

Weiterhin sollte bedacht werden, daß die Konkurrenz nicht gewillt ist, jeden innovatorischen Sachverhalt nachzuahmen oder zu bekämpfen. Vielmehr ist sie nur an erfolgversprechenden Maßnahmen interessiert. Die Praxis zeigt aber, daß auch erfolgreiche Maßnahmen oft eine erhebliche Anlaufphase benötigen, bis sich die ersten positiven Erfolgsbeiträge einstellen. Bevor überhaupt (positive) Signalwirkungen durch publizierte Jahresabschlüsse vermittelt werden, können deshalb oftmals Jahre vergehen.

Häufig dürften die Konkurrenten aus Vorsichtsgründen nicht auf eine einmalige Änderung von Erfolgskomponenten - auch wenn diese Änderung von positiver Art ist - reagieren, sondern abwarten, ob sich auf eine bestimmte Maßnahme durch die GmbH bei diesen langfristig höhere Gewinne einstellen. Es soll keineswegs bestritten werden, daß die Offenlegung einer spürbaren Verbesserung der Ertragslage nicht die sofortige Aufmerksamkeit der Konkurrenten von GmbH erregen könnte. Dennoch dürften diese der für sie recht unsicheren Signalwirkung eines einzelnen Jahresabschlusses vorerst relativ wenig Bedeutung beimessen und vielmehr ausharren, ob nachhaltige positive Änderungen auch in den Jahresabschlüssen der darauf folgenden Jahre erkennbar sind. Die Nachahmung der Konkurrenten wird aber dadurch weiter verzögert.

Diese erheblichen zeitlichen Verzögerungen brauchen zwar nicht in jedem Falle in ihrer Gesamtheit aufzutreten. Es ist beispielsweise durchaus denkbar, daß sich manche unternehmerische

Maßnahmen im einen oder anderen Fall doch relativ schnell auf den Gewinn auswirken können. Dennoch dürfte auch die Summe nur eines Teiles der time lags noch erheblich sein. Es scheint deshalb sehr fraglich, daß - selbst wenn publizierte Jahresabschlüsse die auslösende Ursache für die Nachforschungen sein sollten - den GmbH durch die Publizitätsverpflichtung übermäßiger Schaden entstehen kann.

Zudem muß bezweifelt werden, daß die Konkurrenten von GmbH aus Wettbewerbsgründen überhaupt solche time lags in Kauf nehmen können. Es ist vielmehr anzunehmen, daß sie sich selbst innovatorisch betätigen oder - wie gleich zu erörtern sein wird - auf zeitnähere Informationsquellen zu stützen versuchen, um langfristig konkurrenzfähig zu bleiben¹⁾.

Bisher wurde davon ausgegangen, daß eine Signalwirkung und eine darauf folgende Reaktion der Konkurrenten nur bei außergewöhnlich wichtigen Maßnahmen, die einen entsprechend hohen Einfluß auf bestimmte Jahresabschlußdaten ausüben, zu erwarten ist. Trotz der recht beschränkten Aussagekraft der anderen Informationsquellen stellt sich die Frage, ob infolge der Bedeutung der Maßnahmen die Konkurrenten nicht doch im einen oder anderen Falle Erkenntnisse aus diesen Informationsquellen gewinnen können²⁾. In diesem Zusammenhang sollte vor allem bedacht werden, daß es sich bei den gegenwärtigen Konkurrenten nicht um branchenfremde Außenseiter handelt, sondern bereits auf dem gleichen Markt tätige Mitanbieter, die mit den jeweiligen Gegebenheiten ohnehin hinreichend vertraut sind.

1) Diese Erkenntnisse beruhen auf den Ergebnissen der persönlichen Gespräche und schriftlichen Befragungen des Verfassers.

2) Vgl. Müller, Karl Heinz, Verfahren zur Auswahl von Rechnungslegungs-Vorschlägen, Frankfurt/Main-Zürich 1978, S. 189 ff.; Sprenger, Reinhard, Grundsätze gewissenhafter und getreuer Rechenschaft - zur Auslegung von § 160 IV 1 AktG, Diss., Frankfurt/Main 1974, S. 123 f.

Es kann zwar nicht schlechthin angenommen werden, den Mitangebern stünden immer genügend Informationen durch anderweitige Informationsquellen zur Verfügung. Ab und an wird dies jedoch in der Praxis gegeben sein, so daß publizierte Jahresabschlüsse zumindest in diesen Fällen keine Nachforschungen auslösen dürften.

Nun ließe sich einwenden, daß die Konkurrenten - weil sie der Signalwirkung publizierter Jahresabschlüsse eine sehr große Bedeutung beimessen - dem Aussagegehalt der übrigen Informationsquellen bei den GmbH zukünftig weniger Beachtung schenken¹⁾. Diese These muß jedoch als sehr realitätsfremd angesehen werden. Es dürfte nämlich viel wahrscheinlicher sein, daß die interessierten Außenstehenden publizierte Jahresabschlüsse gerade zur Vervollständigung ihres Datenkranzes benutzen und keineswegs die übrigen Informationsquellen - die ohnehin zum Teil einen anderen Inhalt aufweisen²⁾ - außer Acht lassen werden³⁾.

Aber selbst wenn tatsächlich zukünftig die alternativen Informationsquellen weniger beachtet würden, muß nicht in jedem Falle ein wettbewerblicher Nachteil für die betroffenen GmbH resultieren⁴⁾. Die Vernachlässigung anderer Informationsquellen könnte - zumindest in manchen Fällen - zur Folge haben, daß die Konkurrenten wegen der oben beschriebenen time lags

-
- 1) Diese Vermutung kann in der Tat - zumindest auf den ersten Blick - entstehen, wenn bedacht wird, daß die heftigen ablehnenden Reaktionen der GmbH auf eine hohe Bedeutung publizierter Jahresabschlüsse als Informationsinstrument schließen lassen. Vgl. dazu nochmals die Erörterung auf S. 39 f. dieser Studie.
 - 2) Vgl. Abschnitt 4.1. dieser Studie.
 - 3) Die Erkenntnis, daß auch in Zukunft weiterhin die in Abschnitt 4.1. dargestellten alternativen Informationsquellen zur Konkurrenzanalyse herangezogen werden, hat der Verfasser aufgrund seiner persönlichen Gespräche und schriftlichen Befragungen gewonnen.
 - 4) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 27 ff.

erst viel später von einem innovatorischen Vorstoß seitens der GmbH erfahren. Der von dem betreffenden vorstoßenden Unternehmer erwartete Mindestgewinn könnte sich wegen der zeitlich verzögerten Nachahmung durch die Mitanbieter aufgrund der Publizitätspflicht noch erhöhen.

Insofern hätten sogar die nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten von GmbH einen wettbewerblichen Nachteil in Kauf zu nehmen. Diese Gefahr für die nichtpublizitätspflichtigen Unternehmungen wird noch verstärkt, wenn davon ausgegangen wird, daß deren Mitanbieter - gerade wegen der fehlenden Publizitätspflicht - die anderweitigen Informationsquellen um so intensiver zur Konkurrenzanalyse heranziehen dürften.

Aus dem eben genannten Grund dürfte es auch den Geschäftsführern einer GmbH kaum möglich sein, sich bei einer fehlenden Publizitätsverpflichtung grundsätzlich anders als bei einer Offenlegung von Jahresabschlußdaten zu verhalten, da sie immer damit rechnen müssen, daß die gegenwärtigen Konkurrenten aufgrund ihrer vielfältigen Informationsquellen etwas über bestimmte Maßnahmen ohnehin in Erfahrung bringen könnten¹⁾. Der oben erörterte Sachverhalt beweist zudem recht deutlich, daß selbst in den Fällen, in denen die Nachforschungsaktivitäten der Mitanbieter tatsächlich auf den Signalwirkungen publizierter Jahresabschlüsse aufbauen, die GmbH nicht in jedem Falle von vorneherein wettbewerbliche Nachteile zu befürchten haben.

Bislang wurden die möglichen Signalwirkungen, die von publizierten Jahresabschlüssen ausgehen können, und die dadurch induzierten Nachforschungen mit Hilfe anderer Informationsquellen durch die Mitanbieter untersucht. Denkbar ist aber auch die umgekehrte Situation.

1) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 24 f.

Angenommen, ein Mitanbieter erfahre durch eine anderweitige Informationsquelle von einer bestimmten kostensenkenden produktionstechnischen Neuerung bei einer GmbH. Die Auswirkungen dieser Neuerung könnten unter Umständen aus dem veröffentlichten Jahresabschluß - zum Beispiel durch den Ausweis eines überdurchschnittlich hohen Gewinns - ersichtlich werden. Veröffentlichte Jahresabschlüsse könnten auf diese Weise als eine Art Kontrollinstrument eingesetzt werden.

Diese Annahme ist jedoch aus mehreren Gründen zweifelhaft. Sehr bedeutsam ist zunächst der Einwand, daß von Unternehmen im Verlaufe des Geschäftsjahres eine Vielzahl von Maßnahmen ergriffen wird, die Einfluß auf die Größen des Jahresabschlusses haben. Ohne exakte insider-Kenntnisse dürfte es den Konkurrenten jedoch kaum möglich sein, in isolierender Betrachtungsweise die Auswirkungen einzelner Maßnahmen beurteilen zu können¹⁾. Da die Unternehmer aber aus eigener Erfahrung wissen, wie schwer die Auswirkungen einer Einzelmaßnahme auf bestimmte Jahresabschlußdaten einzuschätzen sind, dürften sie von vornherein den veröffentlichten Jahresabschlüssen als Kontrollinstrument insoweit nur wenig Beachtung schenken.

Darüber hinaus dürften sich die Konkurrenten von GmbH ohnehin bewußt sein, daß sich selbst bei langfristig sehr erfolgreichen unternehmerischen Maßnahmen zu Beginn häufig negative Erfolgsbeiträge ergeben, die den Gewinn mindern. Würden die Mitanbieter bei der Kontrolle der Auswirkungen dieser Maßnahmen sich primär auf veröffentlichte Jahresabschlüsse verlassen, könnte bei ihnen sogar geradezu eine Täuschung vonstatten gehen.

Abschließend läßt sich zusammenfassend feststellen, daß eine

1) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 23; Sprenger, Reinhard, a.a.O., S. 123.

wettbewerbliche Benachteiligung der GmbH durch die Signalewirkungen publizierter Jahresabschlüsse und der daraufhin möglichen verstärkten Nachforschung der Mitanbieter kaum zu erwarten ist.

5.O.2.1. Mögliche Reaktionen potentieller Konkurrenten

Von den GmbH wird bisweilen die Befürchtung vorgebracht, daß potentielle Konkurrenten durch publizierte Jahresabschlüsse eingehend informiert und dadurch herangelockt werden könnten¹⁾. Unter gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkten wäre dies in mancherlei Hinsicht durchaus begrüßenswert. Insbesondere würde sich die Zahl der Alternativen für die Verbraucher erhöhen. Aber auch auf der Anbieterseite selbst könnten wettbewerbspolitisch erwünschte Wirkungen erzielt werden, indem bestehende Machtpositionen geschwächt und die Dynamik des Wettbewerbs erhöht würden^{2) 3)}.

Die betroffenen GmbH hingegen müßten (aus einzelwirtschaftlicher Sicht) unter Umständen mit dem Abwandern eines Teiles ihrer Abnehmer und somit dem Verlust von Marktanteilen rechnen. Möglicherweise werden sie in diesem Zusammenhang durch die neu in den Markt eintretenden Konkurrenten in Preiskämpfe verwickelt, was neben dem verminderten Absatz ihrer erzeugten Produkte zu einer weiteren Gewinnschmälerung führen dürfte. Im Extremfall wäre es sogar vorstellbar, daß die durch die veröffentlichten Jahresabschlußdaten herangelockten Unterneh-

1) Vgl. Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 2.

2) Vgl. Lenel, Hans Otto, Kontrolle des Entstehens und Mißbrauchs wirtschaftlicher Macht, in: 25 Jahre Marktwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland, hrsg. v. Cassel, Dieter, Gernot Gutmann und Hans Joerg Thieme, Stuttgart 1972, S. 81 f.

3) Auf die Bedeutung potentieller Konkurrenten für den Wettbewerb hat insbesondere Machlup hingewiesen. Vgl. Machlup, Fritz, Art. Wettbewerb (III): Wirtschaftstheoretische Betrachtung, in: HdSW, Zwölfter Band, hrsg. v. Beckerath, Erwin von, u.a., Göttingen 1965, S. 41 ff.

mer aufgrund ihrer Tüchtigkeit manche GmbH, die vielleicht das Auftauchen neuer Konkurrenten unterschätzt haben, aus dem Markt verdrängen.

Realistischerweise kann bei potentiellen Mitanbietern angenommen werden, daß diese - sofern sie publizierte Jahresabschlüsse als Grundlage ihrer Analyse benutzen - vornehmlich bei einem Ausweis hoher Gewinne beginnen, die Zweckmäßigkeit eines Eintritts in den betreffenden Markt genauer zu überprüfen¹⁾. In Branchen, in denen die GmbH in ihren Jahresabschlüssen Gewinne aufweisen, deren Höhe nicht über dem Durchschnitt anderer Wirtschaftszweige liegt, dürften durch publizierte Jahresabschlüsse allein keine zusätzlich neuen Konkurrenten angelockt werden²⁾.

Aus dieser Überlegung heraus folgt das wohl wichtigste Gegenargument zu der Befürchtung einer - mittels publizierter Abschlußdaten hervorgerufenen - Benachteiligung von GmbH durch potentielle Konkurrenten. Wenn zum Heranlocken potentieller Konkurrenten vornehmlich der Ausweis relativ hoher Erfolge notwendig ist, muß nämlich gefragt werden, ob die günstigen Erfolgsaussichten einer Branche nicht ohnehin - vor allem aus Presseberichten³⁾ - allgemein bekannt sind. Selbst wenn aufgrund einer fehlenden Publizitätsverpflichtung keine genauen Rückschlüsse über die wirtschaftliche Situation einzelner GmbH gewonnen werden können, dürfte es sich normalerweise

-
- 1) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 5 ; Müller, Karl Heinz, a.a.O., S. 191 f.
 - 2) Es liegt somit - im übertragenen Sinne - eine ähnliche Situation wie bei den gegenwärtigen Konkurrenten vor. Vgl. dazu die Ausführungen auf S.127 dieser Arbeit.
 - 3) Es läßt sich zwar kaum bestreiten, daß durch publizierte GmbH-Abschlüsse die Gesamtinformationen der Presse über einen bestimmten Wirtschaftszweig erhöht werden. Gleichwohl zeigt die Praxis, daß die Presse bisher auch ohne die Publizitätsverpflichtung von GmbH recht genau über die Gewinnchancen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen informieren konnte.

recht schnell herumsprechen, daß in bestimmten Wirtschaftszweigen gute Ergebnisse erzielt werden.

Aber selbst wenn die Gewinnchancen in einer Branche erst nach einem gewissen Zeitraum bekannt würden, dürften publizierte Jahresabschlüsse keine allzu große Rolle spielen. Die potentiellen Konkurrenten werden sich bei ihren Erkundungen im allgemeinen wohl kaum von dem erstmaligen Ausweis hoher Gewinne leiten lassen, sondern vielmehr über mehrere Jahre hinweg die publizierten Jahresabschlüsse der GmbH studieren. Man wird deshalb erst nach einem längeren Zeitraum großer Erfolge mit Aktionen von denjenigen outsiders rechnen können, die primär publizierte Jahresabschlüsse als Informationsinstrument heranziehen. Im Verlaufe von mehreren Jahren dürften allerdings die Gewinnchancen in einer bestimmten Branche auch ohne eine Offenlegung der GmbH-Abschlüsse publik werden. Der Signalwirkung publizierter Jahresabschlußdaten bedarf es insofern nicht.

Zudem sollte bedacht werden, daß sich die potentiellen Konkurrenten ohnehin mehr an einer globalen Übersicht über die Gewinnchancen in einer bestimmten Branche orientieren dürften. Es wird ihnen nämlich im allgemeinen weniger darauf ankommen, daß einzelne GmbH hohe Gewinne erzielen. Vielmehr dürften sie als Beurteilungsgrundlage Daten über die durchschnittliche Ertragslage aller - einer bestimmten Branche zugehörigen - Unternehmungen bevorzugen.

Nun ließe sich allenfalls noch einwenden, daß die potentiellen Konkurrenten häufig geringere Informationsmöglichkeiten als die bereits am Markt tätigen Unternehmungen besitzen. Sie sind in der Regel in geringerem Maße mit den besonderen Gegebenheiten der Branche vertraut und können auch auf weniger Informationsquellen zurückgreifen. So dürften ihnen beispielsweise nähere Kontakte zu (gemeinsamen) Abnehmern, Lieferanten

usw. fehlen. Auch die Einsichtnahme in manche Marktstatistiken ist ihnen aufgrund einer fehlenden Teilnahme verwehrt¹⁾. Deshalb könnte argumentiert werden, daß publizierte Jahresabschlüsse zwar bei dem ersten Schritt des globalen Überblicks von Gewinnchancen in bestimmten Branchen nicht notwendig sind, jedoch bei dem zweiten Schritt einer etwas eingehenderen Analyse unter Umständen ein durchaus wichtiges Hilfsmittel darstellen könnten.

Aber auch diese These wird von den Gegebenheiten in der Praxis widerlegt. So haben die persönlichen Gespräche des Verfassers mit Unternehmern ergeben, daß sich offensichtlich viele potentielle Anbieter bei ihren umfassenden Nachforschungen nur in recht geringem Maße auf publizierte Jahresabschlüsse konzentrieren, sondern vielmehr anhand der am Markt erzielten Preise und der von ihnen kalkulierten Stückkosten die Erfolgsbeiträge der abgesetzten Produkte von bereits am Markt tätigen Unternehmungen zu ermitteln versuchen. Denn letztendlich dürfte es für einen potentiellen Anbieter erneut weniger darauf ankommen, welche Erfolge die einzelnen GmbH erwirtschaften, sondern welche Ergebnisse bei den entsprechenden Preisen und seiner individuellen Stückkostenkalkulation von ihm erzielt werden könnten²⁾.

Zur Ermittlung dieser für Anbieter bedeutsamen Informationen nehmen zumindest die größeren Unternehmungen meist die Dienste von Marktforschungsinstituten in Anspruch³⁾. Diese Institutionen dürften den potentiellen Konkurrenten vor allem wesent-

1) An dieser Stelle wird erneut deutlich, daß der Wettbewerb für die (bereits tätigen) Marktteilnehmer in nicht zu unterschätzendem Umfang Informationen hervorbringt.

2) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 13 f.

3) Vgl. auch Hattemer, Klaus, Verbesserte Chancen für den Mittelstand in: Blick durch die Wirtschaft vom 3.12.1980, S. 1; derselbe, Für die Spürnase bleibt nicht genug Platz, in: Blick durch die Wirtschaft vom 5.12.1980, S. 1.

lich gegenwartsnähere Informationen liefern können als publizierte Jahresabschlüsse ¹⁾.

Die Bedenken der Kritiker einer Publizitätsverpflichtung von GmbH können auch dem folgenden, ebenfalls sehr wichtigen Gegenargument kaum standhalten. Selbst wenn diese weiterhin - realitätsfremd - davon ausgehen würden, daß die von den GmbH publizierten Jahresabschlüsse tatsächlich eine wichtige Rolle bei dem Heranlocken potentieller Konkurrenten spielten, dürfte das Auftauchen neuer Konkurrenten in den meisten Fällen die GmbH nicht allein treffen. Auch die Unternehmungen in anderen Rechtsformen müßten in den meisten Fällen Gewinneinbußen befürchten. Es kann nämlich als ziemlich unwahrscheinlich angesehen werden, daß die durch die publizierten Jahresabschlußdaten herangelockten Mitanbieter lediglich den GmbH Marktanteile abringen oder diese zu Preissenkungen veranlassen werden.

Bei einer entsprechend extremen Argumentationsweise könnte sogar vermutet werden, daß gerade diejenigen GmbH, die bisher erfolgreich auf dem Markt agiert haben und durch den Ausweis ihrer relativ hohen Gewinne im Grunde genommen für das Heranlocken potentieller Konkurrenten verantwortlich wären, vor den Aktionen der "Eindringlinge" die geringsten Befürchtungen zu hegen brauchen. Der Ausweis eines hohen Gewinns bedeutet doch tendenziell, daß sich die betreffende Unternehmung bisher im Wettbewerb mit ihren Konkurrenten recht gut durchgesetzt hat. Deshalb hätten wohl eher erfolglose GmbH, aber auch - und dies ist im Hinblick auf das zu bearbeitende Thema von Wichtigkeit - wirtschaftlich schwache Einzelkauf-

1) Gerade potentielle Konkurrenten dürften an möglichst aktuellen Werten interessiert sein, weil sie ohnehin im allgemeinen nicht sofort auf dem betreffenden Markt aktiv werden können, da beim Markteintritt doch eine - zum Teil erhebliche - Zeitspanne einzuplanen ist.

leute und Personengesellschaften von den in den Markt eintretenden potentiellen Konkurrenten Gewinneinbußen zu befürchten¹⁾.

Nach diesen grundsätzlichen Überlegungen muß nun eine Reihe von Grundannahmen teilweise revidiert werden. Bisher wurde unterstellt, die potentiellen Konkurrenten könnten ohne weiteres in den Markt eintreten, sofern sie - neben anderweitigen organisatorischen Voraussetzungen - nur über genügend Informationen verfügen. Dies mag in vielen Fällen auch durchaus den Gegebenheiten in der Praxis entsprechen. Andererseits gibt es im Wirtschaftsleben eine Anzahl von Hemmnissen rechtlicher und ökonomischer Art, die beim Zugang zum jeweiligen Markt von potentiellen Konkurrenten zu überwinden sind. So stehen beispielsweise bestimmte Produktionsverfahren unter Patentschutz und können nicht ohne weiteres von potentiellen Konkurrenten angewandt werden. Aber auch economies of scale, die Zusammenfassung vertikaler Produktionsstufen, intensive Reklame und vieles andere mehr hemmen den Zugang zum Markt²⁾.

Zumindest einige größere GmbH, die in Branchen tätig sind, bei denen hohe Zugangsbeschränkungen der eben beschriebenen Art bestehen, brauchen das Auftauchen neuer Konkurrenten infolge publizierter Jahresabschlußdaten von vornherein in recht geringem Maße zu befürchten.

-
- 1) Lediglich auf einem Markt, auf dem ausschließlich GmbH tätig sind, oder bei GmbH, die eine monopolartige Stellung innehaben, müßten nur Unternehmungen in dieser Rechtsform durch das Auftauchen neuer Konkurrenten Gewinnschmälerungen in Kauf nehmen. Es sei allerdings noch einmal betont, daß für dieses Auftauchen wohl kaum publizierte Jahresabschlüsse als Informationsinstrument notwendig sind.
- 2) Vgl. dazu Bain, Joe S., Barriers to New Competition, Cambridge 1956; Grossekettler, Heinz, Die Wachstumselastizität des Angebots, unveröffentlichte Habil.-Schrift, Mainz 1974, S. 93 ff.

Bezüglich der potentiellen Konkurrenten wurde bisher immer davon ausgegangen, daß es sich weitgehend um Branchenfremde handelt. Dies mag in vielen Fällen durchaus richtig sein. Andererseits dürften manche potentiellen Konkurrenten mit der betreffenden Branche bereits beschaffungs-, absatz- oder produktionsmäßig verbunden sein¹⁾.

Von diesem Kreis der outsiders dürfte aber erwartet werden können, daß ihm zumindest die Ertragsmöglichkeiten in der ihnen verbundenen Branche bekannt ist. Insofern sind diese potentiellen Konkurrenten wohl kaum auf die Informationen aus publizierten GmbH-Abschlüssen angewiesen. Dies bedeutet aber, daß die zukünftig publizitätspflichtigen Gesellschaften - aber auch die nichtbekanntmachungspflichtigen Einzelkaufleute und Personengesellschaften - zumindest bei dieser Gruppe von neuen Anbietern auch ohne die Veröffentlichung von Jahresabschlüssen immer zu befürchten haben, daß diese sich zu einem Eintritt in den jeweiligen Markt entschließt.

Zu guter Letzt sei darauf hingewiesen, daß die GmbH selbst häufig einem Anlocken potentieller Konkurrenten in einem gewissen Umfang entgegentreten können. Die betroffenen publizitätspflichtigen Gesellschaften könnten bewußt für Außen-seiter das Eindringen unattraktiver machen, denn sie sind oftmals in der Lage, im vorhinein das auszuweisende Jahresergebnis zu verringern. Neben der Ausnutzung von Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechten²⁾ können sie auch bestimmte Aufwendungen erhöhen, indem sie beispielsweise die Forschungs- und Entwicklungsarbeit intensivieren oder die Reklametätigkeit ausdehnen. Sie könnten auch bewußt Ertragseinbußen hinnehmen, vor allem ist an eine Schmälerung der Umsätze durch herabge-

1) Vgl. Sprenger, Reinhard, a.a.O., S. 122.

2) Vgl. dazu Abschnitt 4.0.1.2. dieser Arbeit.

setzte Preise - allerdings nur bei entsprechend niedrigen Nachfrageelastizitäten - gedacht^{1) 2)}.

Nun könnte noch eingewandt werden, daß dieses Verhalten in einem gewissen Sinne dennoch nachteilig ist; werden die Geschäftsführer durch die Publizitätsverpflichtung und die darauf einsetzende Befürchtung des Heranlockens potentieller Konkurrenten doch zu einem erfolgsschmälernden Verhalten veranlaßt, das sie bei einer fehlenden Publizitätsverpflichtung nicht gezeigt hätten.

Allerdings läßt sich vermuten, daß die übrigen Mitanbieter in nichtpublizitätspflichtigen Rechtsformen infolge der Aktivitäten der GmbH ebenfalls häufig erfolgsmindernde Handlungen vornehmen müssen. Wären sie nicht zu einer Intensivierung ihrer Reklametätigkeit oder einer Herabsetzung ihrer Preise bereit, würden sie Gefahr laufen, einen Teil ihrer Kundschaft an die attraktiver erscheinenden GmbH zu verlieren. Ein einseitiger Nachteil für die GmbH braucht deshalb nicht unbedingt zu entstehen. Aber auch im Falle einer monopolartigen Stellung von GmbH oder auf einem Markt, auf dem nur GmbH agieren, müssen die Gesellschaften langfristig nicht in jedem Falle ausschließlich mit negativen wettbewerblichen Wirkungen rechnen. Die oben beispielhaft dargestellten Möglichkeiten der Aufwandserhöhung und Erlösschmälerung dürften näm-

1) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 6.

2) An diesen Beispielen kann sehr deutlich der Zusammenhang von einzelwirtschaftlichen Maßnahmen und ihren gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen verdeutlicht werden. So wäre beispielsweise eine Preissenkung unter (gesamtwirtschaftlichen) verbraucherpolitischen Gesichtspunkten durchaus zu begrüßen. Umgekehrt müßte eine Intensivierung der Reklametätigkeit, die nicht dazu beiträgt, die Verbraucher in erhöhtem Maße über die angebotenen Produkte zu informieren, sondern nur ein Marktzugangshemmnis bilden soll, unter wettbewerbspolitischen Gesichtspunkten abgelehnt werden.

lich tendenziell dazu beitragen, die Stellung der betreffenden GmbH auf dem jeweiligen Markt weiter zu festigen¹⁾.

Abschließend kann aus allen genannten Gründen vermutet werden, daß die Heranlockung neuer Konkurrenten durch die Offenlegung von GmbH-Abschlüssen als unwahrscheinlich anzusehen ist. Aber selbst wenn es zu einem Markteintritt potentieller Mitanbieter kommen würde, dürften den GmbH kaum wettbewerbliche Nachteile größeren Ausmaßes gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten entstehen.

5.0.3. Die Gefahr von Kampfmaßnahmen der Konkurrenten

5.0.3.0. Darstellung der vorgebrachten Bedenken

Der Gefahr, daß infolge der veröffentlichten Abschlußdaten die Konkurrenten - und dabei insbesondere Großunternehmungen²⁾ - zu Kampfmaßnahmen angeregt werden könnten, wird von den betroffenen GmbH und verschiedenen Verbänden eine besonders große Bedeutung beigemessen. So wird argumentiert, daß sich die GmbH "... an das 'Messer' ... (der, d. Verf.) Konkurrenz liefern"³⁾ würden, und "... die marktbeherrschenden Firmen nur zu leicht in die Lage versetzt werden können, ... Maßnahmen zu ergreifen, um ... 'lästige' ... (Gesellschaften, d. Verf.) auszuschalten."^{4) 5)}

1) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 7 ff.

2) Vgl. Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 14.

3) Ebenda, S. 8.

4) Ebenda.

5) Vgl. auch ebenda, S. 9 und S. 11; Möller, H.E. von, Referat anlässlich der Informations- und Ausspracheveranstaltung betr. GmbH-Bilanzpublizität, durchgeführt am 4.6.80 vom Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (AGA), o.O. o.J., S. 7.

Mit anderen Worten: Die Gegner einer Publizitätsverpflichtung von GmbH befürchten in hohem Umfang, daß (vor allem große) Mitanbieter die Chancen und Risiken eines Verdrängungskampfes oder zumindest die Möglichkeit zur Erhöhung ihres Marktanteils infolge der Publizität genauer beurteilen können als bisher. Auf diese Weise wäre es möglich, daß GmbH gezielt aus dem Markt gedrängt werden oder in eine Abhängigkeitsposition gegenüber den vermeintlich "besser Informierten" geraten¹⁾.

Diesen Bedenken liegt augenscheinlich die Annahme zugrunde, daß die Konkurrenten mittels veröffentlichter Abschlußdaten die wirtschaftliche Stärke der GmbH besser abschätzen und dementsprechend bei den verschiedenen wettbewerblichen Handlungen ihre eigenen Dispositionen hinsichtlich möglicher Kampfmaßnahmen gezielter darauf ausrichten können.

5.0.3.1. Die Bestimmung der wirtschaftlichen Stärke einer Unternehmung

Bei der Prüfung der dargestellten Bedenken muß zunächst untersucht werden, ob aus publizierten Jahresabschlüssen tatsächlich Erkenntnisse über die wirtschaftliche Stärke einer Unternehmung gewonnen werden können²⁾. Deshalb scheint es sinnvoll, sich ein Bild über die Determinanten der Leistungskraft einer Unternehmung zu verschaffen.

1) Daß diese Befürchtung in mittelständischen Kreisen - und somit auch bei der überwiegenden Anzahl der GmbH - besonders ausgeprägt ist, wurde dem Verfasser auch in einem persönlichen Gespräch mit Vertretern des Deutschen Industrie- und Handelstages und des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V. bestätigt.

2) Diese Befürchtung wird unter anderem geäußert von Waser, Gerd, a.a.O., S. 101.

Die Fähigkeit einer Unternehmung, einem Verdrängungskampf durch die Konkurrenten standzuhalten oder sogar im Verlaufe dieser Auseinandersetzung Marktanteile zu gewinnen, wird in der Regel von vielen Faktoren, zwischen denen mannigfaltige Interdependenzen bestehen, beeinflusst. Beispielfhaft seien einige besonders wichtig erscheinende Einflußgrößen der wirtschaftlichen Stärke einer Unternehmung genannt¹⁾:

- die nachhaltige Ertragskraft,
- die Liquiditätslage und dabei insbesondere die Höhe der potentiellen Liquidität,
- die Stellung auf den Beschaffungs-, Absatz- und Finanzierungsmärkten und der daraus resultierende Rückhalt bei den Geschäftspartnern,
- ein leistungsfähiges Management und eingearbeitete Arbeitskräfte,
- das vorhandene innovatorische Potential,
- die produktionstechnischen Möglichkeiten im Hinblick auf die Anpassung an Datenänderungen,
- der Diversifikationsgrad und die Fähigkeit zu diversifizieren.

Die Reihe der Faktoren, die einen Einfluß auf die wirtschaftliche Stärke einer Unternehmung ausüben, ließe sich noch beliebig fortsetzen. Die kurze Aufzählung zeigt indes schon, daß aus veröffentlichten Jahresabschlüssen nur über einen Teil der Einflußgrößen Informationen entnommen werden können. Andererseits dürften zumindest globale Tendenzaussagen über manche Komponenten der wirtschaftlichen Stärke einer Unternehmung möglich sein²⁾. Publiizierte Jahresabschlüsse könnten

1) Vgl. Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 37, Tz. 65.

2) Dies gilt insbesondere für die beiden erstgenannten Einflußfaktoren. Vgl. in diesem Zusammenhang die entsprechenden Ausführungen in Abschnitt 4. dieser Studie.

insofern im einen oder anderen Fall das Bild abrunden, das sich die Konkurrenten von der wirtschaftlichen Stärke einer GmbH zu verschaffen suchen.

5.0.3.2. Mögliche Verhaltensweisen der Konkurrenten

Trotz der Erkenntnis, daß publizierte Jahresabschlüsse (zumindest) Teilinformationen über die wirtschaftliche Stärke einer Unternehmung vermitteln können, ist dennoch keineswegs sicher, inwiefern die GmbH unbedingt wettbewerbliche Nachteile in Kauf nehmen müssen. Ob die oben dargestellten Befürchtungen tatsächlich zutreffen, hängt grundsätzlich von den Verhaltensweisen der am Markt tätigen Unternehmungen ab.

Bekanntlich sind in der Praxis durchaus Verhaltensweisen vorzufinden, bei denen die einzelnen Unternehmungen darauf bedacht sind, sich durch mehr oder weniger abgestimmte Verhaltensweisen¹⁾ oder durch Kartellbildung gegenseitig nicht zu schädigen²⁾.

Ob durch die Offenlegung von Jahresabschlußdaten das friedliche Verhalten abgebaut wird und die GmbH eine Verwicklung in Machtkämpfe zu befürchten haben, kann in diesen Fällen bezweifelt werden. Publizierte Jahresabschlüsse könnten vielmehr eine erhöhte Disziplinierung der einzelnen Unternehmungen zur Folge haben³⁾⁴⁾. Das friedliche Verhalten würde hierdurch

1) Vgl. dazu Mestmäcker, Ernst-Joachim, a.a.O., S. 207 ff.

2) Vgl. dazu Zohlhöfer, Werner, Wettbewerbspolitik im Oligopol, Basel-Tübingen 1968, S. 29 ff.

3) Ganderberger betont: "Information erlaubt die Identifikation von Regelbrechern." Ganderberger, Otto, Konkurrenzinformation, a.a.O., S. 21.

4) Es ließe sich zwar einwenden, daß Unternehmungen, die ihr Verhalten durch Absprachen koordiniert haben, sich ohnehin mit Hilfe anderweitiger interner Informationsquellen gegenseitig kontrollieren können. Diesen Informationsquellen fehlt aber in der Regel die auf handelsrechtlichen Normen aufbauende "Objektivität" der Jahresabschlüsse. Insofern könnten diese doch eine Rolle spielen.

nur intensiviert werden. Dies wird teilweise auch seitens der betroffenen Gesellschaften nicht bestritten, denn in einer Stellungnahme heißt es, daß "... die beabsichtigten Regelungen geeignet (sind, d. Verf.) die Tendenz zu Interessengemeinschaften (und, d. Verf.) wettbewerbshindernden Absprachen ... zu verstärken."¹⁾

Aber auch bei einem Fehlen jeglicher abgestimmter Verhaltensweisen kann davon ausgegangen werden, daß die erfolgreichen GmbH wohl kaum mit einem Verdrängungskampf rechnen müssen. Ganz im Gegenteil - für wirtschaftlich starke Gesellschaften dürfte die künftige Publizitätspflicht in manchen Fällen geradezu von Vorteil sein. Mit Hilfe veröffentlichter Jahresabschlüsse könnte nämlich eine Art Demonstration der Stärke erfolgen²⁾. Konkurrenten, die aufgrund ihres bisherigen geringen Informationsstandes zu einem Machtkampf bereit gewesen wären, dürften häufig durch die veröffentlichten Jahresabschlußdaten Bedenken hinsichtlich des Erfolges ihres Unterfangens bekommen und auf etwaige Kampfmaßnahmen von vornherein verzichten³⁾.

Bei erfolgreichen nichtpublizitätspflichtigen Einzelkaufleuten und Personengesellschaften kann in einigen Fällen hingegen eine Unterschätzung von deren wirtschaftlicher Stärke seitens der Konkurrenz und ein daraus resultierender Machtkampf nicht ausgeschlossen werden. Durch die fehlende Veröffentlichung der Jahresabschlüsse dürften manche Konkurrenten sogar eher dazu geneigt sein, die wirtschaftliche Stärke dieser Anbieter

1) Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 15.

2) Vgl. Bez, Hedwig, Bilanzpublizität und Unternehmerinteresse bei der industriellen A.-G., Diss., Stuttgart 1936, S. 169; Mayer, Fritz, a.a.O., S. 328.

3) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 51.

durch einen Konkurrenzkampf zu erproben¹⁾. Andererseits kann selbstverständlich nicht in jedem Falle angenommen werden, daß es bei einer fehlenden Bekanntmachungspflicht zu einer Erprobung der wirtschaftlichen Stärke einer Unternehmung durch die übrigen Wettbewerber kommen muß. Vielmehr kann die wirtschaftliche Lage nichtpublizitätspflichtiger Anbieter von den Konkurrenten umgekehrt auch in hohem Maße überschätzt werden. Diese Unternehmungen hätten, sofern dieser Fall zuträfe, mit einer noch geringeren Wahrscheinlichkeit als - erkennbar - wirtschaftlich starke GmbH die Verwicklung in Machtkämpfe zu befürchten²⁾.

Anders als bei den erfolgreichen GmbH stellt sich indes die Situation für wirtschaftlich schwache Gesellschaften dar. Während die Konkurrenten erfolgloser Einzelkaufleute und Personengesellschaften bei diesen Unternehmungen auf die Hinweise aus Jahresabschlüssen verzichten müssen und es dadurch sogar wieder zu Überschätzungen der wirtschaftlichen Situation kommen könnte³⁾, müssen die wirtschaftlich schwachen GmbH aufgrund der Offenlegung unter Umständen in verstärktem Maße mit der Verwicklung in einen Verdrängungskampf rechnen. Besonders negativ könnte es sich für manche schwache GmbH auswirken, wenn mehrere Konkurrenten gleichzeitig durch eine gezielte gemeinsame Strategie die betreffenden Gesellschaften vom Markt zu verdrängen versuchen, um auf diese Weise ihre Marktanteile zu erhöhen.

-
- 1) So könnte - bei extremer Betrachtungsweise - vermutet werden, daß ein Teil derjenigen Unternehmungen, die keine Jahresabschlüsse veröffentlichen müssen, kurioserweise einen möglichen Verdrängungskampf durch die Konkurrenten mehr zu fürchten hätten als (zumindest) die publizitätspflichtigen erfolgreichen GmbH.
 - 2) Da die einzelnen nichtpublizitätspflichtigen Unternehmungen nicht davon ausgehen können, von allen anderen Konkurrenten tendenziell überschätzt zu werden, besteht für sie zumindest immer das Risiko einer falschen Einschätzung und eines daraus folgenden möglichen Konkurrenzkampfes.
 - 3) Zu einer Unterschätzung der wirtschaftlichen Situation einer ohnehin schwachen Unternehmung dürfte es wohl recht selten kommen.

Nun ließe sich einwenden, daß doch die gegenwärtigen Konkurrenten infolge des "engen Nebeneinander am Markt" (ähnlich wie im Falle der in Abschnitt 5.0.2.0. beschriebenen Situation) über genügend anderweitige Informationsquellen verfügen, um die wirtschaftliche Stärke ihrer Mitanbieter einschätzen zu können¹⁾.

Dieser Einwand wird jedoch - auch wenn es auf den ersten Blick unwahrscheinlich erscheinen mag - den Gegebenheiten in der Praxis oft nicht gerecht²⁾. Wie die Würdigung des Aussagegehaltes alternativer Informationsquellen gezeigt hat, sind (nichtpublizitätspflichtige) Unternehmungen nämlich im allgemeinen bestrebt, ihre Jahresergebnisse den externen Informationsinteressenten nicht zugänglich zu machen³⁾. Gerade der Gewinn wird jedoch (neben der Liquiditätslage) in der Regel als der wichtigste Maßstab zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage einer Unternehmung angesehen. So betont Eisenführ: "Die heute herrschende, stark auf Ermittlung und Hervorhebung des Gewinnes ausgerichtete Form des Jahresabschlusses (erweckt, d. Verf.) besonders bei dem in Bilanzanalysen unerfahrenen Beobachter den Eindruck, der ausgewiesene Gewinn oder Verlust gebe den wichtigsten Anhaltspunkt für Erfolg oder Erfolglosigkeit der Unternehmensführung."⁴⁾⁵⁾

-
- 1) Wäre dieser Einwand zutreffend, würde die Informationsfunktion publizierter Jahresabschlüsse nur eine geringe Bedeutung besitzen. Erfolgreiche Einzelkaufleute und Personengesellschaften müßten ebenfalls in gleichem Maße befürchten, in Machtkämpfe verwickelt zu werden.
 - 2) Diese Vermutung wurde bereits auf S. 59 geäußert.
 - 3) Vgl. dazu beispielhaft die Ausführungen auf S. 93 dieser Studie.
 - 4) Eisenführ, Franz, Anforderungen an den Informationsgehalt kaufmännischer Jahresabschlußrechnungen, Diss., Köln 1967, S. 49.
 - 5) Vgl. auch Frings, Philipp A., Berichterstattung deutscher und amerikanischer Aktiengesellschaften im jährlichen Geschäftsbericht, Diss., Bonn 1975, S. 292 f.

Wirtschaftlich schwachen GmbH könnten deshalb - um dies noch einmal zu betonen - tatsächlich wettbewerbliche Nachteile gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten entstehen.

5.0.3.3. Mögliche Gegenmaßnahmen der wirtschaftspolitischen Instanzen

Die nicht völlig auszuschließende Schädigung wirtschaftlich schwacher GmbH infolge gezielter Kampfstrategien der Konkurrenten stellt nicht nur für die betroffenen Gesellschaften selbst einen schwerwiegenden Nachteil dar, sondern wäre - wie bereits in Gliederungspunkt 2.0. dieser Arbeit betont - auch gesamtwirtschaftlich unerwünscht. Die - gerade in jüngerer Zeit¹⁾ - angestrebte Förderung des Mittelstandes mit all ihren positiven, wettbewerbspolitisch erwünschten Folgen würde dadurch vermindert²⁾.

Es sollte allerdings in Rechnung gestellt werden, daß der Gesetzgeber schon derzeit wirtschaftsrechtliche Bestimmungen erlassen hat, die sich gegen Kampfmaßnahmen der Konkurrenten richten, welche auf unlauteren Methoden basieren und sich gezielt in diskriminierender Art und Weise gegen ganz bestimmte, einzelne Mitanbieter richten. Diese Regelungen finden sich vor allem in dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb und zum Teil auch in dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen³⁾.

1) Vgl. Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr, Mittelstandsbericht 1978, S. 15 ff.; BT-Drucksache 7/5248, S. 22 ff.

2) Vgl. vor allem die grundlegenden Ausführungen von Röpke, Wilhelm, Klein- und Mittelbetrieb in der Volkswirtschaft, in: Ordo, Erster Band (1948), S. 155 ff.; derselbe, Maß und Mitte, 2. Aufl., Bern-Stuttgart 1979, S. 176 ff.

3) Zu den Zielsetzungen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb und des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen und zu dem Spannungsverhältnis zwischen diesen beiden Gesetzen vgl. Rittner, Fritz, Wirtschaftsrecht mit Wettbewerbs- und Kartellrecht, Heidelberg-Karlsruhe 1979, S. 193 f.

In den Bestimmungen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb werden unter anderem die Behinderung (zum Beispiel durch Preiskämpfe) und die Ausbeutung (zum Beispiel durch die Nutzung der Ergebnisse fremder Arbeit in nicht gerechtfertigter Weise) von Mitanbietern untersagt. Weiterhin wird unter anderem das unlautere Abwerben von Kunden und Arbeitskräften verboten¹⁾. Auch das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen enthält insbesondere im Vierten Abschnitt (§§ 25 ff. GWB) Bestimmungen, die eine Schädigung einzelner Unternehmer durch Kampfmaßnahmen der Konkurrenten verhindern sollen²⁾.

Nun ließe sich einwenden, daß die relevanten Vorschriften der eben genannten Gesetze nicht ausreichen, um einen wirksamen Schutz für wirtschaftlich schwache GmbH zu bilden. In der Tat sprechen einige Erfahrungen aus der Praxis dafür, daß die Bestimmungen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb und des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen den Erfordernissen in der Realität nicht immer gerecht werden können. Dies gilt insbesondere für Sanktionen gegenüber unlauteren Preiskämpfen durch die Konkurrenten³⁾.

Gleichwohl wäre es freilich sehr übertrieben, den Regelungen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb und des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen jegliche Bedeutung absprechen zu wollen. Es sollte zudem in Rechnung gestellt werden, daß es den wirtschaftspolitischen Instanzen grundsätzlich jeder-

1) Vgl. Rittner, Fritz, Wirtschaftsrecht, a.a.O., S. 209 ff.; zur weiteren Vertiefung vgl. auch die bei Rittner angegebene Literatur.

2) Vgl. Rittner, Fritz, Wirtschaftsrecht, a.a.O., S. 392 ff.

3) Diese Erkenntnis hat der Verfasser vor allem durch ein Gespräch mit einem Vertreter der Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs e.V. Frankfurt/Main gewonnen.

zeit möglich ist, die jeweiligen Bestimmungen den Erfordernissen der Praxis entsprechend fortzuentwickeln¹⁾. Es soll keineswegs verkannt werden, daß dies sehr oft mit Schwierigkeiten behaftet sein dürfte. Dennoch sollte dies trotz allem in vielen Fällen keine unlösbare Aufgabe darstellen, zumal gewisse Ansätze und teilweise sogar konkrete Verbesserungsvorschläge schon derzeit vorhanden sind²⁾.

Zum Schluß muß allerdings sehr deutlich betont werden, daß die wirtschaftspolitisch verantwortlichen Instanzen nur bei solchen Verhaltensweisen der Konkurrenten von (schwachen) GmbH Maßnahmen ergreifen sollten, wenn diese Verhaltensweisen tatsächlich als unlautere - dem Leistungswettbewerb nicht entsprechende - Handlungen einzuordnen sind. Scheiden nämlich schwache GmbH im fairen Konkurrenzkampf aus dem Markt aus, so ist dies ein vollkommen natürlicher - dem Wettbewerb innewohnender - Vorgang³⁾. Für dieses Ausscheiden dürften die publizierten Jahresabschlüsse dann ohnehin nicht die auslösende Ursache darstellen, denn die Mitanbieter sind im Wettbewerb grundsätzlich bestrebt, ihre Stellung zuungunsten der Konkurrenten zu festigen und auszubauen⁴⁾.

-
- 1) Vgl. auch Lambsdorff, Otto Graf, Geleitwort zur 4. Kartellgesetznovelle, in: WuW, 30. Jg. (1980), S. 289.
 - 2) Sowohl seitens der Bundesregierung als auch bei der Opposition liegen Entwürfe zu einer Novelle des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb vor. Vgl. o.V., Zweiter Anlauf einer Novelle der Union, in: HB vom 22.7.1981, S. 6.
 - 3) Hoppmann betont: Nur "... wer Besseres leistet, erzielt vor seinen Mitbewerbern irgendeinen Vorteil." Hoppmann, Erich, Wettbewerb als Norm der Wettbewerbspolitik, in: Ordo, Achtzehnter Band (1967), S. 80.
 - 4) Vgl. ebenda, S. 81.

5.O.4. Die Übernahme durch Großunternehmungen

Seitens der betroffenen GmbH wird nicht nur befürchtet, daß große Konkurrenten durch die Bekanntmachungspflicht zu Kampfmaßnahmen angeregt werden können; vielmehr wird oft die Meinung vertreten, daß Großbetriebe aufgrund der publizierten Jahresabschlüsse auch "... Informationen über die Tätigkeit ihrer mittelständischen Konkurrenten ... sammeln, um eventuell Übernahmen durchzuführen."¹⁾²⁾

Bei der Prüfung dieses Argumentes sollte zunächst bedacht werden, daß die Angliederung einer vormals unabhängigen Unternehmung an einen Großbetrieb grundsätzlich von der Entscheidung der jeweiligen Eigentümer abhängt, so daß im Grunde genommen nicht die publizierten Jahresabschlüsse, sondern letztlich nur die Bereitschaft zu einer Veräußerung das ausschlaggebende Element der Übernahme darstellen kann.

Die ökonomische Vorteilhaftigkeit eines möglichen Übernahmeangebotes können die GmbH-Anteilseigner mit Hilfe einer Art Investitionsrechnung ermitteln. Ist der Kapitalwert der Wiederanlage des ihnen zustehenden Teiles des Verkaufspreises höher als der Kapitalwert der Zuflüsse aus den jeweiligen GmbH-Anteilen, werden sie - bei rationaler Verhaltensweise - dem Verkauf zustimmen³⁾. Haben sie keine besseren Anlagemöglichkeiten, werden sie eine ablehnende Haltung einnehmen und dadurch eine Übernahme verhindern.

1) Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 2.

2) Vgl. dazu auch ebenda S. 13; Strobel, Wilhelm, Zum Referentenentwurf des Bilanzrichtlinie-Gesetzes, in: DB, 33. Jg. (1980), S. 1229.

3) Zu den verschiedenen Investitionsrechnungsmethoden vgl. Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. I, a.a.O., S. 209 ff.; Wöhe, Günter, Einführung, a.a.O., S. 538 ff.

Gegenüber diesem Gedankengang wurde dem Verfasser in seinen persönlichen Gesprächen mit Unternehmern jedoch folgender Einwand entgegengebracht. Großunternehmungen könnten durch die publizierten Jahresabschlüsse zumindest Erkenntnisse über die wirtschaftliche Stärke von - für sie interessanten - GmbH gewinnen und gezielt versuchen, diese geschäftlich "auszuhungern", um eine billige Übernahme herbeizuführen. In diesem Falle könnte auch nicht von einer freiwilligen Verkaufsentscheidung der bisherigen GmbH-Anteilseigner ausgegangen werden. Der Druck der Großunternehmung auf die betreffende GmbH dürfte - sollte der eben vorgebrachte Einwand zutreffen - teilweise derart groß sein, daß die bisherigen Eigentümer mehr oder weniger gezwungenermaßen dem - für sie ungünstigen - Übernahmeangebot zustimmen müßten.

Diesem Einwand stehen aber recht gewichtige Erkenntnisse aus der Praxis entgegen. Zunächst verdeutlicht eine neuere empirische Untersuchung, daß es sich bei den aufgekauften Unternehmungen meist um überdurchschnittlich finanzkräftige Gesellschaften handelt¹⁾. Aus diesem Untersuchungsergebnis kann geschlossen werden, daß kaufwillige Großbetriebe sich vor allem für wirtschaftlich erfolgreiche GmbH interessieren²⁾. Es dürfte in den meisten Fällen ökonomisch widersinnig sein, wenn kaufwillige Großunternehmungen erfolgreiche GmbH zu schädigen versuchen, obwohl ihnen offensichtlich an deren solider Lage gelegen ist.

Weiterhin zeigt die Praxis, daß die Übernahme mittelständisch strukturierter Unternehmungen in vielen Fällen bemerkenswerter-

1) Vgl. Stevens, Donald L., Financial Characteristics of merged Firms: A Multivariate Analysis, in: Journal of Financial and Quantitative Analysis, Vol. VIII (1973), S. 154.

2) Vgl. auch o.V., In schwierigen Zeiten ist Kreativität noch wichtiger, in: FAZ vom 3.2.1981, S. 13.

weise überhaupt nicht auf das Betreiben von Großunternehmungen zurückgeht. So betont Markert, Leiter einer Beschlußabteilung am Bundeskartellamt: "Aus meiner Erfahrung mit über hundert ... (Übernahmefällen, d. Verf.) kann ich sagen, daß es in aller Regel der kleinere Partner ist, der die Anlehnung an den großen sucht. Die Gründe sind vielfältiger Art: Nachfolgeprobleme, Finanzierungsschwierigkeiten, vor allem im Auslandsgeschäft, um nur die wichtigsten zu nennen."¹⁾²⁾

Aber selbst wenn die Übernahmeaktivitäten tatsächlich von einer Großunternehmung ausgehen sollten und diese gleichzeitig - zu einem irrationalen Verhalten neigend - GmbH "auszuhungern" versucht, sollte bedacht werden, daß sie diese Verhaltensweise auch bei den nichtpublizitätspflichtigen Einzelkaufleuten und Personengesellschaften anwenden würde. Die Motivation für etwaige Kampfmaßnahmen ergibt sich letztlich nicht aus der Bekanntmachungspflicht für Jahresabschlüsse, sondern aus dem Versuch, möglichst günstige Übernahmebedingungen zu erzielen³⁾.

Daraus folgt, daß nur in dem wahrscheinlich äußerst seltenen Fall, in dem Großbetriebe erstens ausschließlich durch den publizierten Jahresabschluß einer GmbH zur Übernahme ange-regt werden und ihre Kaufaktivitäten von vorneherein nur auf die betreffende Gesellschaft konzentrieren sowie zweitens gleichzeitig zu Kampfmaßnahmen neigen, den GmbH tatsächlich ein wettbewerblicher Nachteil gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten entstehen könnte.

1) Markert, Kurt, Wettbewerbspolitik in den achtziger Jahren, in: Blick durch die Wirtschaft vom 22.1.1981, S. 4.

2) Vgl. auch o.V., In schwierigen Zeiten, a.a.O., S. 13.

3) Bei Einzelkaufleuten und Personengesellschaften könnte allenfalls weniger gut erkannt werden, ob die Strategie bald Erfolg haben dürfte.

Zu guter Letzt sei erwähnt, daß es Großunternehmungen infolge kartellrechtlicher Bestimmungen ohnehin zunehmend erschwert wird, mittelständisch strukturierte Unternehmungen zu erwerben. Vornehmlich die in der vierten Kartellgesetznovelle formulierte "Eindringungsvermutung" (§ 23 a GWB) soll dazu beitragen, Strukturveränderungen auf gewachsenen mittelständischen Märkten durch das Eindringen von Großunternehmungen zu verhindern. In den Situationen, in denen die Bestimmungen der entsprechenden kartellrechtlichen Vorschriften Platz greifen, können von den möglichen Informationswirkungen publizierter Jahresabschlüsse im Hinblick auf die in diesem Abschnitt dargelegten Befürchtungen ohnehin keine wettbewerbl¹⁾ichen Wirkungen ausgehen¹⁾.

Zudem haben es die wirtschaftspolitischen Instanzen - genau wie im ähnlich gelagerten Fall des vorigen Abschnittes - in der Hand, die Bestimmungen des GWB zu verschärfen, wenn sich wider Erwarten wettbewerbliche Nachteile für die GmbH infolge einer möglichen Übernahme durch Großunternehmungen ergeben sollten. Daß es dazu kommt, ist jedoch - um dies abschließend zu betonen - nach allen genannten Gründen als unwahrscheinlich anzusehen.

5.0.5. Positive Erfahrungen mit der Veröffentlichung von Jahresabschlüssen in der Praxis

Bereits zu Beginn der Studie wurde in Abschnitt 2.0. dargelegt, daß die zum Teil heftigen ablehnenden Reaktionen auf die durch die Vierte EG-Richtlinie und den Vorentwurf des Bundes-

1) Vgl. o.V., Rewe darf sich nicht an Florimex beteiligen, in: FAZ vom 11.2.1981, S. 13; o.V., Deckel drauf, in: FAZ vom 11.2.1981, S. 13; o.V., Kartellamt verfeinert die Fusionskontrolle, in: HB vom 11.2.1981, S. 6.

ministers der Justiz vorgesehenen Publizitätsbestimmungen vornehmlich aus Kreisen der Wirtschaft erfolgen. Es gibt allerdings auch Verlautbarungen aus diesen Kreisen und Verhaltensweisen mancher Unternehmer, die darauf hindeuten, es werde damit gerechnet, veröffentlichte Jahresabschlüsse hätten entweder keine Nachteile oder sogar positive wettbewerbliche Wirkungen für die publizitätspflichtigen Unternehmungen zur Folge.

So scheinen manche Vertreter der Wirtschaft es nicht vollkommen ausschließen zu wollen, daß unter Umständen die Vierte EG-Richtlinie "... den größten Zahlenfriedhof der Geschichte Europas produziert, mit 100 000 jährlich wiederkehrenden zu veröffentlichenden Jahresabschlüssen, ungelesen hinterlegt bei den Registergerichten."¹⁾ Es wird deshalb vor einer übertriebenen Perfektion in der Ausgestaltung durch den deutschen Gesetzgeber gewarnt und eine Beschränkung auf wesentliche Zahlenangaben gefordert²⁾. Aus diesen Bemerkungen könnte geschlossen werden, daß erwartet wird, die Konkurrenten verzichteten in manchen Fällen auf eine Analyse der veröffentlichten GmbH-Abschlüsse, insbesondere wenn diese mit vielen Zahlenangaben versehen sind.

Dieses Beispiel stellte auf die Reaktionen der Informationsempfänger ab. Es lassen sich in der Praxis auch Verhaltensweisen publizierender Unternehmungen vorfinden, die darauf hindeuten, daß diese damit rechnen, von veröffentlichten Jahresabschlüssen gingen keine negativen wettbewerblichen Wirkungen aus, oder die positiven Wirkungen überwiegen die negativen Folgen.

1) Wolff von Amerongen, Otto, Europäische Publizität - Welche Erwartungen knüpft die deutsche Wirtschaft an die Vierte EG-Richtlinie?, in: Bericht über die Fachtagung des IdW 1978, a.a.O., S. 32.

2) Vgl. ebenda

Manche empirischen Untersuchungen zeigen zwar, daß sich deutsche Unternehmer hinsichtlich der Veröffentlichung freiwilliger Daten im allgemeinen wenig publizitätsfreudig geben¹⁾. In der Praxis kann jedoch auch beobachtet werden, daß einige Unternehmungen bezüglich des Umfangs und der Ausgestaltung ihrer Jahresabschlüsse über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehen. Weiterhin existieren Unternehmungen, die (aufgrund ihrer Rechtsform und Größe) keiner Publizitätsverpflichtung unterliegen und dennoch seit Jahren ihre Jahresabschlüsse veröffentlichen²⁾. Zwar kann wohl kaum bestritten werden, daß es vor allem die erfolgreichen Unternehmungen sein dürften, die sich nicht scheuen, ihre Jahresabschlüsse freiwillig bekanntzumachen³⁾. Dennoch zeigt dieses Beispiel, daß den publizierenden Gesellschaften - wie auch in den vorausgegangenen Abschnitten herausgearbeitet wurde - keineswegs generell Nachteile entstehen müssen.

Es ließe sich nun einwenden, daß die (freiwillige) Bekanntmachung von Jahresabschlüssen großen Unternehmungen wenig Schaden zufügen kann. Für kleine und mittelgroße GmbH könnte sich hingegen eine völlig andere Situation darstellen. Die Praxis zeigt jedoch, daß offenbar auch viele kleine und mittelgroße Unternehmungen einer Veröffentlichung ihrer wirtschaftlichen Daten keineswegs vollkommen ablehnend gegenüberstehen. Dies wird durch eine Umfrage der Vereinigung mittel-

-
- 1) Vgl. Adler, Michael, Die Rechnungslegung der Kapitalgesellschaften und öffentlich-rechtlichen Unternehmungen nach dem Publizitätsgesetz, Diss., München 1976; Sprißler, Wolfgang, Die Rechnungslegung von Einzelkaufleuten und Personengesellschaften nach dem Publizitätsgesetz, Diss., München 1976.
 - 2) Vgl. Henniger, Claus, Viele Firmen sind über die Pflichtpublizität hinausgegangen, in: Blick durch die Wirtschaft vom 19.12.1972, S. 5.
 - 3) Vgl. dazu o.V., Beredtes Schweigen, in: FAZ vom 26.6.1980, S. 11.

ständischer Unternehmer in München bestätigt: "Knapp 70 % der Unternehmer des Mittelstandes wären bereit, einer Informationsquelle für Anlagewillige Mindestinformationen in Zahlen zu übergeben, um das Publikum für eine Beteiligung an ihren Firmen zu interessieren."¹⁾

Nun könnten Gegner einer Publizitätsverpflichtung von GmbH entgegenhalten, daß sich die befragten mittelständischen Unternehmungen durchaus im klaren darüber sind, daß ihnen durch die veröffentlichten Daten mancherlei wettbewerbliche Nachteile entstehen, sie aber aufgrund ihrer - häufig vorzufindenden - geringen Eigenkapitalausstattung gezwungenermaßen einer Publizität zustimmen müßten.

Es sei keineswegs bestritten, daß Unternehmungen, die zusätzliche Eigenkapitalgeber suchen und deshalb bereit sind, Außenstehende zu informieren, einen Sonderfall darstellen. Diese Betriebe haben nämlich eine ganz besondere Interessenlage. Dennoch kann zumindest vermutet werden, daß die negativen wettbewerblichen Wirkungen veröffentlichter Abschlußdaten keineswegs derart tiefgreifend zu sein scheinen, um die befragten Unternehmer davon abhalten zu können, aus bestimmten anderen unternehmerischen Gründen eine Publizitätsverpflichtung zu bejahen. Auch eine empirische Untersuchung - die allerdings wiederum die Berichterstattung großer Aktiengesellschaften zum Gegenstand hat - verdeutlicht, daß nur 2,1 Prozent der befragten Unternehmungen den Auswirkungen auf die Konkurrenzverhältnisse eine sehr große Bedeutung beimessen²⁾.

1) O.V., Keine Angst mehr vor mehr Publizität, in: Blick durch die Wirtschaft vom 22.11.1980, S. 1.

2) Vgl. Hub, Hanns-Friedrich, a.a.O., S. 127. Hub kommt allerdings auch zu dem Ergebnis, daß lediglich 19,2 Prozent der befragten Unternehmer annehmen, von publizierten Jahresabschlußdaten gingen überhaupt keine Wirkungen auf die Konkurrenzverhältnisse aus.

Die Erfahrungen in der Praxis scheinen auch die Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V. (ASU) schon im Jahre 1969 dazu bewogen zu haben, ein Aktionsprogramm "Freiwillige Publizität" ins Leben zu rufen. Als Grund für diese Aktion gibt die Arbeitsgemeinschaft insbesondere an, eine ungenügende Information Außenstehender erwecke Mißtrauen. Weiterhin vertritt sie die Auffassung, daß der mit Hilfe publizierter Jahresabschlußdaten erzeugte good will eine Art zusätzliche Liquiditätsreserve darstellt¹⁾.

Bemerkenswerterweise schlägt die Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V. die Veröffentlichung von Fakten vor, deren Erkenntnisgehalt weit über den der - auf den Vorschriften der Vierten EG-Richtlinie und der zwei Entwürfe beruhenden - GmbH-Abschlußdaten hinausgeht²⁾. Nach einer Direktauskunft der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V. haben die meisten mittelständischen Unternehmer, die dem Aktionsprogramm gefolgt sind, dennoch gute Erfahrungen mit der freiwilligen Veröffentlichung gemacht³⁾. Gerade dieser Sachverhalt gibt Anlaß zu der Vermutung, daß die Befürchtungen der betroffenen GmbH häufig aus einer nicht begründeten Angst vor einer Offenlegung wirtschaftlicher Fakten entstehen.

-
- 1) Vgl. Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V. (Hrsg.), ASU-Aktionsprogramm: Freiwillige Publizität 1969/70, unveröffentlichtes Manuskript, Bad Godesberg o.J., S. 1 und S. 4.
 - 2) Vgl. ebenda, S. 8 f.; vgl. auch das von der Arbeitsgemeinschaft entwickelte Status-Schema zum Aufbau einer Bilanz.
 - 3) Nach Auskunft der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V. haben seit Beginn der Aktion 194 Mitglieder an dem freiwilligen Programm teilgenommen.

5.1. Mögliche Reaktionen der Anteilseigner

5.1.0. Einflüsse auf die Verhaltensweisen der gegenwärtigen Gesellschafter

5.1.0.0. Kritische Würdigung der wichtigsten gesetzlichen und satzungsmäßigen Informationsrechte

"Unbeschadet der Tatsache, daß die GmbH eine eigene Rechtspersönlichkeit besitzt, wird ihr Innenleben bestimmt von der Gesamtheit der Gesellschafter, die über ihr Schicksal entscheiden. Ihr obliegt die Willensbildung der Gesellschaft, die sich in der Gesellschafterversammlung als dem obersten Organ der Gesellschaft vollzieht."¹⁾ Den Anteilseignern werden aus diesem Grund folgerichtig weitreichende Entscheidungsbefugnisse vom Gesetzgeber eingeräumt. Das Rechnungswesen besitzt in diesem Zusammenhang für sie eine wichtige Bedeutung, denn es bildet in der Praxis die Informationsgrundlage zur Erfüllung der den Gesellschaftern obliegenden Aufgaben.

In den Begründungen zum Vorentwurf und der Vierten EG-Richtlinie wird ausdrücklich darauf hingewiesen, daß zum Schutze der Gesellschafter eine Publizitätsverpflichtung sinnvoll ist²⁾ (siehe nochmals Abschnitt 2.1. dieser Arbeit).

In der Literatur wird dagegen häufig die Meinung vertreten, daß die Anteilseigner überhaupt nicht einer Publizität bedürfen, da ihnen ohnehin weitreichende Informationsmöglichkeiten aufgrund gesetzlicher und satzungsmäßiger Regelungen zur Verfügung stehen. Zudem ist der Gesellschafterkreis bei der GmbH

1) Eder, Karl, in: Handbuch der GmbH, Bd. I: Gesellschaftsrecht - Rechnungswesen, hrsg. v. Centrale für GmbH Dr. Otto Schmidt, 3. Aufl., Köln 1980, Rz. I 430.

2) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 4; vgl. auch die einleitenden Bemerkungen des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Vierten EG-Richtlinie, in: AblEG vom 14. 8. 1978, a.a.O., S. 11.

- im Gegensatz zu den meisten Aktiengesellschaften - nur auf wenige Personen beschränkt, so daß schon allein aus diesem Grund in den meisten Fällen ein wesentlich engeres Verhältnis zu der Geschäftsführung besteht. Weiterhin - so wird argumentiert - sind viele Gesellschafter gleichzeitig als Geschäftsführer tätig; in diesen Fällen bedürfe es ohnehin keiner Information durch publizierte Jahresabschlüsse¹⁾.

Bei einer kritischen Überprüfung dieser Argumente zeigt sich zunächst, daß das bis zum Ende des Jahres 1980 geltende GmbH-Gesetz keine ausdrücklichen Vorschriften über die Einsichts- und Auskunftrechte der Gesellschafter enthielt. Den Anteilseignern wurden jedoch vom Schrifttum - trotz mancher unterschiedlicher Meinungen in Einzelfragen - und aufgrund richterlicher Entscheidungen recht weitreichende Informationsmöglichkeiten zugestanden²⁾³⁾.

-
- 1) Vgl. zum Beispiel Adelberger, Otto, a.a.O., S. 150; Priester, Hans-Joachim, Die 4. EG-Richtlinie aus der Sicht der GmbH und der GmbH & Co., in: Rechnungslegung nach neuem Recht, a.a.O., S. 220 f.; Wilhelmi, Hans, Diskussionsbeitrag, in: Das Frankfurter Publizitätsgespräch, a.a.O., S. 132; Winter, Heinz, a.a.O., S. 194.
 - 2) Vgl. die ausführlichen Darstellungen bei Mutze, Otto, Zum Auskunftsrecht des GmbH-Gesellschafters, in: GmbH-Rdsch., 63. Jg. (1972), S. 152 ff.; Schilling, Wolfgang, in: Hachenburg, Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHG) - Großkommentar, Zweiter Band: §§ 13-52, 7. Aufl., Berlin-New York 1979, § 46 Rdn. 38; Sudhof, Heinrich, Das Informationsrecht des Gesellschafters einer GmbH, in: DB, 17. Jg. (1964), S. 396 ff.
 - 3) Vgl. BGH, Urteil vom 12. 6. 1954 - II ZR 154/53, in: BB, 9. Jg. (1954), S. 610 f.; LG Frankfurt, Beschluß vom 28. 9. 1960 - 2/60 107/60 (nicht rechtskräftig), in: DB, 15. Jg. (1960), S. 1355; OLG Hamm, Urteil vom 10. 3. 1949 - 2U 423/48, in: NJW, 2. Jg. (1949), S. 790; OLG Frankfurt, 24. ZS in Darmstadt, Urteil vom 10. 6. 1977 - 24 U 154/76, in: GmbH-Rdsch., 69. Jg. (1978), S. 173.

Die GmbH-Novelle vom 4. Juli 1980¹⁾, deren Vorschriften vom 1. Januar 1981 an gelten, "... statuiert nunmehr ein sehr weitgehendes und unentziehbares Auskunfts- und Einsichtsrecht ^{2) 3)}. Nach § 51a GmbHG müssen die Geschäftsführer jedem Anteilseigner auf Verlangen unverzüglich Auskunft über die Angelegenheiten der Gesellschaft geben und ihm die Einsicht in die Bücher und sonstigen Unterlagen gestatten. Auch eine Einsicht in den Prüfungsbericht des Abschlußprüfers kann den Gesellschaftern nicht verwehrt werden. Durch diese Regelungen werden insbesondere die Informationsmöglichkeiten derjenigen Gesellschafter, die keine Geschäftsführerfunktion innehaben und nicht die Mehrheit der Anteile besitzen, tendenziell verstärkt⁴⁾.

Weiterreichende Informationsrechte als vom Gesetzgeber vorgesehen können den Anteilseignern in der jeweiligen Satzung und individuell in den einzelnen Gesellschaftsverträgen zugestanden werden. In der Satzung kann auch die Bestellung eines Aufsichtsrates (fakultativer Aufsichtsrat) vorgesehen sein⁵⁾. Bei manchen GmbH ist die Bestellung - zum Beispiel bei Geltung des Mitbestimmungsgesetzes - sogar zwingend erforderlich (obligatorischer Aufsichtsrat)⁶⁾. Die dominierende Aufgabe des Aufsichtsrates besteht im allgemeinen in der Über-

-
- 1) Vgl. Gesetz zur Änderung des Gesetzes betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung und anderer handelsrechtlicher Vorschriften, in: BGBl, Teil I, Jahrgang 1980, S. 836 ff.
 - 2) Timm, Wolfram, Das neue GmbH-Recht in der Diskussion, in: GmbH-Rdsch., 71. Jg. (1980), S. 293.
 - 3) Vgl. auch o. V., Bessere Auskunftsrechte der Gesellschafter, in: HB vom 11. 3. 1981, S. 10.
 - 4) Vgl. Hahn, Jürgen, Das neue Recht für GmbH und GmbH & Co. KG, Bonn o. J., S. 28.
 - 5) Vgl. Eder, Karl, in: Handbuch der GmbH, a.a.O., Rz. I 479 ff
 - 6) Zu den übrigen Tatbeständen, die einen Aufsichtsrat zwingend erfordern, vgl. ebenda.

wachung der Geschäftsführung hinsichtlich der Rechtmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit ihres Handelns. Zu diesem Zweck kann sich der Aufsichtsrat jederzeit Einsicht in die Bücher und Schriften sowie Übersicht über die Vermögensgegenstände verschaffen. Weiterhin hat er den Jahresabschluß und Gewinnverwendungsbeschluß zu prüfen. Die Überwachungsaufgaben des Aufsichtsrates schließen zudem im allgemeinen ein, daß er von den Geschäftsführern einen Bericht über wichtige geschäftliche Vorgänge verlangen kann und es seiner Zustimmung zu für die Gesellschaft bedeutsamen Geschäfte bedarf. Der Aufsichtsrat hat über seine Tätigkeit in der Gesellschafterversammlung zu berichten und kann - sofern er dies für erforderlich hält - außerordentliche Gesellschafterversammlungen einberufen.

Wegen dieser doch ausgesprochen umfassenden Informationsmöglichkeiten der Anteilseigner, die sogar weit über die interne Einsicht des Jahresabschlusses hinausgehen, kann dem oben dargestellten Argument, daß diese normalerweise zum Schutz ihrer Interessen keiner Publizitätsverpflichtung bedürfen, tendenziell beigespflichtet werden.

Auch dem zweiten Argument, daß der Gesellschafterkreis bei den GmbH - im Gegensatz zu den meisten Aktiengesellschaften mit ihren unzähligen anonymen Aktionären - meist auf einige wenige Personen beschränkt ist, kann zugestimmt werden. So weisen nach einer vom Bundesminister der Justiz veranlaßten Erhebung rund 19 Prozent der Gesellschaften nur einen Anteilseigner auf (Einmann-GmbH). Rund 75 Prozent aller GmbH haben einen Gesellschafterkreis von 2 bis 5 Anteilseignern. Nur 0,1 Prozent der erfaßten Gesellschaften befinden sich im Besitz von mehr als 20 Anteilseignern¹⁾. Diese Zah-

1) Vgl. Greiffenhagen, Hermann, Handelsrechtliche Rechnungslegungspublizität, a.a.O., S. 625; vgl. auch Braasch, Dietrich, Strukturuntersuchung angemeldeter Gesellschaften mit beschränkter Haftung, in: GmbH-Rdsch., 67. Jg. (1976), S. 201 ff.; Hansen, Herbert, Die Gesellschafter größerer GmbH, in: GmbH-Rdsch., 71. Jg. (1980), S. 99.

len beweisen, daß die oftmals in der Literatur hervorgehobene personenbezogene Struktur in der Realität bei den meisten GmbH tatsächlich vorhanden ist.

Es dürfte auch durchaus richtig sein, daß die meist vorzufindende geringe Gesellschafterzahl tendenziell zu einem recht engen Kontakt zwischen Anteilseignern und Geschäftsführern beiträgt. Dieser enge Kontakt dürfte in den meisten Fällen wiederum einen besseren Informationsfluß zwischen den beiden Personenkreisen ermöglichen, als dies bei einer großen Anzahl von Gesellschaftern denkbar ist. Lediglich bei den wenigen Gesellschaften mit einer großen Anzahl oder starken Fluktuation der Anteilseigner könnte deshalb - vor allem nach Auffassung von Coenenberg und Mayer - eine im Interesse der Gesellschafter statuierte Publizitätspflicht sinnvoll sein¹⁾.

Die Praxis zeigt zudem, daß insbesondere bei den kleinen und mittelgroßen GmbH häufig die Anteilseigner an der Geschäftsführung beteiligt sind²⁾. Sie sind insofern durch ihre Geschäftsführertätigkeit ohnehin über sämtliche Maßnahmen im einzelnen informiert und dürften wohl am allerwenigsten auf veröffentlichte Jahresabschlüsse als Informationsquelle angewiesen sein.

5.1.0.1. Mögliche Reaktionen durch Vergleiche

Aufgrund der im vorigen Abschnitt gewonnenen Erkenntnisse könnte - auf den ersten Blick - angenommen werden, daß - da in den meisten Fällen eine Publizitätsverpflichtung zugunsten der Gesellschafter augenscheinlich überflüssig ist - keine

1) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Eberhard Luckan und Günter Sieben, Zu den Rechnungslegungsvorschriften des Referentenentwurfs eines GmbH-Gesetzes, in: GmbH-Rdsch., 61. Jg. (1970), S. 145; Mayer, Fritz, a.a.O., S. 77.

2) Vgl. Limbach, Jutta, a.a.O., S. 56 ff.

Reaktionen auf die Bekanntmachung der GmbH-Abschlüsse von dieser Personengruppe zu erwarten sind.

Gegner der Publizitätsverpflichtung könnten jedoch befürchten, daß die Anteilseigner zukünftig durch Informationen über die wirtschaftliche Lage anderer GmbH erkennen könnten, die Erfolge dieser Gesellschaften seien seit Jahren höher als die derjenigen, an denen sie Beteiligungen haben. Deshalb könnten sie möglicherweise - vor allem, wenn ihnen im Gesellschaftsvertrag ausdrücklich ein Austrittsrecht eingeräumt wird¹⁾ - ihr Engagement bei einer weniger erfolgreichen GmbH verringern oder sich sogar völlig zurückziehen. Dabei brauchten von den Anteilseignern nicht einmal umfangreiche Bilanzanalysen vorgenommen werden. Es ist vorstellbar, daß bei vielen ein hoher Gewinnausweis in den Jahresabschlüssen der Konkurrenz-GmbH ausreichen würde, die eben dargestellte Reaktion auszulösen.

Gesamtwirtschaftlich wäre dies durchaus wünschenswert, denn auf diese Weise würde Kapital zu den rentabelsten Verwendungszwecken gelangen. Einzelwirtschaftlich betrachtet könnten diese Reaktionen freilich fatale Folgen für manche GmbH haben. Im Zusammenhang mit dem Austritt von Gesellschaftern ist nämlich im Statut oder in den Gesellschaftsverträgen meist ein Abfindungsrecht eingeschlossen. Die Höhe der Abfindung richtet sich nach der jeweiligen Vereinbarung und kann daher einen sehr unterschiedlichen Umfang aufweisen²⁾. Aber selbst im Falle einer recht niedrigen Ausbezahlung des ausscheidenden Gesellschafters dürfte - insbesondere in einer Krisensituation - der Abzug von Kapital zu einer weiteren wirtschaftlichen Schwächung

1) Vgl. BayOLG, Beschluß vom 9. 12. 1974 - BReg. 2 Z 57/74, in: DNotZ, 76. Jg. (1976), S. 43 ff.; vgl. auch Eder, Karl, a.a.O., Rz. I 427; Sudhoff, Heinrich, Der Gesellschaftsvertrag der GmbH, 4. Aufl., München 1978, S. 452.

2) Vgl. Sudhoff, Heinrich, Der Gesellschaftsvertrag, a.a.O., S. 453.

und zudem zu einem erhöhten Vertrauensschwund bei den Geschäftspartnern führen.

Daß diese Vermutungen keineswegs vollkommen abwegig sind, dürfte die Tatsache zeigen, daß insbesondere in den USA seit Jahren wissenschaftliche Studien über die Auswirkungen publizierter Jahresabschlußdaten auf die Anlageentscheidungen von Kapitalbesitzern erstellt werden. Diese Untersuchungen erfolgen vornehmlich entweder auf der Basis von experimentellen Simulationsmodellen oder auf empirisch-statistischen Erhebungen¹⁾. Die empirischen - praxisnahen - Studien vermitteln jedoch keine eindeutigen Erkenntnisse zu den eben erörterten Befürchtungen. Abgesehen davon, daß sich die Verhaltensweisen amerikanischer Anleger wohl kaum bedenkenlos auf deutsche Verhältnisse übertragen lassen, erbrachten die Untersuchungen völlig unterschiedliche Ergebnisse. Teilweise wird ein signifikanter Einfluß auf die Verhaltensweisen der Anleger ermittelt. Andere Resultate deuten darauf hin, daß keine Einflüsse vorhanden sind.

Für die Bundesrepublik Deutschland hat Brandi in einer empirischen Untersuchung erforscht, daß publizierte Abschlußdaten einen Einfluß auf die Kauf- und Verkaufsentscheidungen

1) Vgl. dazu die Würdigung der wichtigsten Arbeiten bei Coenenberg, Adolf G., Unternehmensexterne Jahresabschlußinformationen - eine Untersuchung zum Informationswert des Jahresabschlusses, unveröffentlichte Habil.-Schrift, Köln 1969, S. 94 ff.; Vgl. auch die neueren Studien von Benston, George B.; Required Disclosure and the Stock Market: An Evaluation of the Securities Exchange Act of 1934, in: AER, Vol. 63 (1973), S. 132 ff.; Gonedes, Nicholas, Nicholas Dopuch und Steven H. Penman, Disclosure Rules, Information-Production and Capital Market Equilibrium: The Case of Forecast Disclosure Rules, in: JAR, Vol. 14 (1976), S.89 ff.; Singhvi, Surendra S., und Harsha B. Desai, An empirical Analysis of the Quality of Corporate Financial Disclosure, in: AR, Vol. 48 (1971), S. 129 ff.

von Aktionären ausüben¹⁾. Allerdings dürften sich auch aus diesem Untersuchungsergebnis kaum konkrete Ergebnisse bezüglich der oben dargelegten Befürchtungen gewinnen lassen.

Gerade im Verhältnis der GmbH zu ihren Gesellschaftern kommt nämlich der stark personenbezogene Charakter dieser Rechtsform zum Tragen. Im allgemeinen handelt es sich bei den Anteilseignern von GmbH um Personen, denen an einer langfristigen Bindung zu einer Unternehmung gelegen ist. Der kurzfristige Erwerb und Verkauf von Anteilspapieren dürfte deshalb kaum in ihrem Interesse liegen, selbst wenn eine solche Verhaltensweise erhöhte Gewinnchancen zur Folge hätte. Zudem sollte beachtet werden, daß die in den Satzungen der GmbH häufig verankerten Zustimmungserfordernisse bei Übertragung von Geschäftsanteilen zumindest einen Wechsel von Anteilseignern wirtschaftlich schwacher Gesellschaften zu gewinnversprechenden Gesellschaften recht stark einschränken²⁾. Allein aus diesen Gründen - dies wurde dem Verfasser auch in seinen persönlichen Gesprächen mehrfach bestätigt - kann kaum mit den oben beschriebenen Reaktionen der Gesellschafter gerechnet werden.

Gegenüber der These, den GmbH drohe infolge der Publizitätsverpflichtung ein Abfluß von Kapital und daraus entstünde ihnen ein genereller wettbewerblicher Nachteil gegenüber Einzelkaufleuten und Personengesellschaften, lassen sich durchaus weitere Bedenken grundsätzlicher Art anführen. Zunächst muß betont werden, daß die Befürchtung, manche Gesellschafter würden sich infolge der sich ergebenden Vergleichsmöglichkeiten als Eigenkapitalgeber zurückziehen, von vornherein nur die wirtschaftlich schwachen GmbH zu hegen brauchen. Die erfolgreichen Gesellschaften hingegen hätten sogar den Vorteil, daß zukünftig

1) Vgl. Brandi, Ernst, Informationswirkungen der Jahresabschlußveröffentlichung auf Entscheidungen am Aktienmarkt, Diss., Augsburg 1977, S. 125 ff.

2) Vgl. Priester, Hans-Joachim, Rechnungslegung, a.a.O., S. 220.

eine erhöhte Anzahl von Personen als Gesellschafter bereit wären, die Eigenkapitalbasis dieser Unternehmungen zu stärken¹⁾.

Aber auch die Vermutung, daß zumindest die weniger erfolgreichen GmbH unter Umständen einseitige wettbewerbliche Nachteile durch den Abgang mancher Gesellschafter zu befürchten haben, dürfte nicht stichhaltig sein. Die verlustträchtigen Unternehmungen in anderen - nichtpublizitätspflichtigen - Rechtsformen müssen nämlich ebenfalls damit rechnen, möglicherweise Nachteile zu erleiden. Auch bei Personengesellschaften könnten manche Anteilseigner zu dem Schluß gelangen, sich als Kapitalgeber zum - vertraglich festgelegten - frühestmöglichen Termin zum Teil oder völlig zurückzuziehen, um sich bei der einen oder anderen gewinnversprechenden GmbH zu engagieren.

Schließlich wurde bei der bisherigen Erörterung auch unterstellt, daß die Gesellschafter einer GmbH nur die Möglichkeit besitzen, ihr Kapital bei dieser GmbH oder bei anderen Unternehmungen anzulegen. Tatsächlich existieren aber in der Realität eine Vielzahl von Anlagemöglichkeiten. Diese erstrecken sich vom Sparbuch über Anlagen in Immobilien bis zu hochspekulativen Geschäften wie etwa Warentermintransaktionen. Die weniger erfolgreichen GmbH - aber auch die wirtschaftlich schwachen Personengesellschaften - müssen demnach ohnehin immer befürchten, daß ihre Gewinnausschüttungen mit den mehr oder minder bekannten Renditen anderer Anlageformen verglichen werden, und die Anteilseigner auf rentablere Anlagemöglichkeiten, die sich keineswegs auf den Unternehmungsbereich beschränken müssen, überwechseln.

1) Vgl. Blohm, Hans, a.a.O., S. 30 f.

Wie bereits erwähnt, ist vorgesehen, daß die GmbH zukünftig in jedem Falle Angaben über die Gewinnverwendung (und auch über den Gewinnverwendungsbeschluß) bekanntmachen müssen. Es könnte in diesem Zusammenhang befürchtet werden, daß sich durch die in Zukunft ermöglichten Vergleiche für einige GmbH eine geänderte Ausschüttungspolitik mit unter Umständen negativen Folgen ergeben könnte¹⁾. In manchen Fällen dürften die Anteilseigner nämlich an möglichst hohen Ausschüttungsbeträgen interessiert sein. Erkennen sie nun aus der veröffentlichten Gewinnverwendungsrechnung anderer GmbH, daß gerade ihre Gesellschaft eine ausgesprochen ausgedehnte Selbstfinanzierungspolitik betreibt, könnten sie möglicherweise auf eine höhere Gewinnausschüttung drängen.

Unter gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkten wäre eine solche Verhaltensweise durchaus positiv zu werten. Durch eine Verringerung der Selbstfinanzierung würde die häufig damit einhergehende Gefahr der Kapitalfehlleitung tendenziell verringert²⁾. Gleichzeitig würde normalerweise die Mittelbeschaffung für andere Unternehmungen erleichtert, sofern sie entsprechend günstige Bedingungen anbieten würden³⁾. Für die betroffenen GmbH hingegen könnten sich unter Umständen Finanzierungsprobleme ergeben, wenn der erhöhte Mittelabfluß nicht anderweitig ausgeglichen werden kann.

1) Vgl. Fiedler-Winter, Rosemarie, Das Familienunternehmen heute - Chancen für Familienunternehmen, in: Blick durch die Wirtschaft vom 16. 2. 1981, S. 7; Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 98 ff.; Zimmerer, Carl, Eigenkapitalquote, in: Blick durch die Wirtschaft vom 5. 1. 1981, S. 1.

2) Vgl. Küng, Emil, Eigentum und Eigentumspolitik, Tübingen-Zürich 1964, S. 144; Rasch, Harold, Die Selbstfinanzierung der Wirtschaft, in: Ordo, Zehnter Band (1958), S. 225 ff.; Röpke, Wilhelm, Die Theorie der Kapitalbildung, Tübingen 1929, S. 19.

3) Vgl. Lenel, Hans Otto, Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse, 2. Aufl., Tübingen 1968, S. 303; derselbe, Vom Stand, a.a.O., S. 294.

Diese Befürchtung dürfte jedoch sehr realitätsfremd sein. Gerade weil bei der überwiegenden Zahl der GmbH die Gesellschafter aufgrund ihrer geringen Gesamtzahl recht eng mit der Geschäftsleitung verbunden oder gar mit der Geschäftsführung betraut sind, dürfte bei diesen im allgemeinen Verständnis für betrieblich notwendige Entscheidungen vorhanden sein. Da ihnen normalerweise in hohem Maße an einer wirtschaftlich soliden Lage ihrer Gesellschaft gelegen sein dürfte, wird die Mehrzahl von ihnen sich wohl kaum von den Jahresabschlüssen anderer GmbH beeinflussen lassen und bei der Gesellschafterversammlung aus einem kurzfristigen Gewinnstreben heraus über erhöhte Ausschüttungsbeträge beschließen, wenn diese Mittel dringend für unternehmerische Zwecke benötigt werden.

Aber auch bei den wenigen Gesellschaften mit einer hohen Anzahl von Anteilseignern, bei denen möglicherweise aufgrund des häufig geringeren Kontaktes zu der Geschäftsleitung weniger Verständnis und somit Bereitschaft für die Einbehaltung eines mehr oder minder großen Teiles des Jahresergebnisses besteht, braucht es nicht zu einem erhöhten Abfluß von Gewinnanteilen zu kommen. In diesen Fällen könnten die Geschäftsleitungen, wie bereits bei der Untersuchung über die Signalwirkungen für potentielle Konkurrenten dargelegt, von vornherein in einem gewissen Umfang für eine Schmälerung des ausgewiesenen Jahresergebnisses sorgen. In diesem Zusammenhang wurde ebenfalls gezeigt, daß diese Verhaltensweise nur in sehr wenigen Fällen eine negative wettbewerbliche Wirkung mit sich bringen würde. Abgesehen davon dürfte es durchaus vielen Geschäftsleitungen großer GmbH gelingen, durch sachliche Argumente die Anteilseigner zur Einbehaltung von Teilen des Gewinnes zu bewegen, sofern dazu eine zwingende Notwendigkeit besteht¹⁾.

1) Vgl. Blohm, Hans, a.a.O., S. 31.

Aber auch in den Ausnahmefällen, in denen die bisher vorgebrachten Gegenargumente keine Geltung besitzen, scheint aus grundsätzlichen Überlegungen heraus die Annahme eines generellen wettbewerblichen Nachteils für die GmbH unangemessen. Es sollte bedacht werden, daß gerade bei denjenigen GmbH, deren Gesellschafter an möglichst hohen Gewinnausschüttungen interessiert sind, der Mittelabfluß ohnehin schon recht hoch und oftmals sogar an der Grenze der Möglichkeiten angelangt sein dürfte. Außerdem kann die obige Argumentationsweise ohne weiteres ins Gegenteil umgekehrt werden. Manche Geschäftsleitungen, die bisher auf Druck der Gesellschafterversammlung nur eine extrem niedrige Selbstfinanzierung betreiben konnten, dürften in einigen Fällen - mit Hinweis auf die Gepflogenheiten bei anderen GmbH - bei den Anteilseignern höhere Zugeständnisse zur Einbehaltung von Gewinnanteilen erwarten können.

Aus Kreisen der betroffenen GmbH wird auch die Befürchtung vorgetragen¹⁾, daß Externe zukünftig durch die Publizität der Jahresabschlüsse in der Lage sind, die den einzelnen Gesellschaftern zustehenden Gewinnanteile zu errechnen. Aus diesem Grund könnten manche Gesellschafter ihre Beteiligungsverhältnisse beenden wollen, da ihnen ein Einblick in ihre persönlichen Einkommensverhältnisse unangenehm ist.

Diese Befürchtung läßt sich tatsächlich nicht von der Hand weisen. Die GmbH müssen nämlich nach § 8 GmbHG bei der Anmeldung der Gesellschaft eine Gesellschafterliste zum Handelsregister einreichen. In dieser muß - neben dem Namen, Vornamen, Stand und Wohnort der Gesellschafter - der Betrag der von jedem Anteilseigner übernommenen Einlage aufgeführt

1) Vgl. Arbeitgeberverband Groß- und Einzelhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 2 f.; Vgl. auch Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität, a.a.O., S. 161 ff.

sein. Die Gesellschafterliste ist einmal jährlich zu erneuern¹⁾. Da zukünftig den externen Informationsinteressenten das Jahresergebnis einer jeden GmbH bekannt sein wird, läßt sich der jedem Gesellschafter zustehende Gewinnanteil leicht errechnen, sofern als Verteilungsmaßstab das Verhältnis der Geschäftsanteile gilt²⁾. In diesem Fall braucht die jeweilige Stammeinlage nur zum gezeichneten Kapital in Beziehung gesetzt werden.

Auch der Vermögensanteil des einzelnen Gesellschafters kann zukünftig auf die gleiche Weise von Außenstehenden ermittelt werden. Es dürfte sich nicht ausschließen lassen, daß der eine oder der andere Anteilseigner diesen Sachverhalt als einen Eingriff in seine Privatsphäre betrachtet und eine andere - diskretere - Anlageform zukünftig bevorzugen wird. Mögliche wettbewerbliche Nachteile für die GmbH lassen sich in diesen Fällen kaum vermeiden.

Der eben vorgebrachte Gesichtspunkt sollte aber auch vor einem übergeordneten ordnungspolitischen Hintergrund gewürdigt werden. Solange dem Gesetzgeber an einem hinreichenden Schutz der Privatsphäre seiner Bürger gelegen ist, sollten sich die wirtschaftspolitischen Instanzen vor Augen halten, "... daß die Anerkennung eines geschützten persönlichen Bereiches in Zeiten der Freiheit normalerweise das Recht auf ... Verschwiegenheit"³⁾ beinhaltet.

-
- 1) Vgl. Ulmer, Peter, in: Hachenburg, Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHG) - Großkommentar, Erster Band: Gesetzestexte (einschl. Ausland) - Allgemeine Einleitung - §§ 1-12, 7. Aufl., Berlin-New York 1975, 1. Abschn., § 8 Rdn. 9.
 - 2) Denkbar sind allerdings auch andere Verteilungsmaßstäbe. Vgl. dazu Eder, Karl, in: Handbuch der GmbH, a.a.O., Rz. I 104.
 - 3) Hayek, Friedrich August von, Die Verfassung der Freiheit, Tübingen 1971, S. 171.

Der Gesellschafterliste kommt eine Schutzfunktion zu. Aus ihr soll vornehmlich entnommen werden können, bei welchen Gesellschaftern noch Rückstände auf die Stammeinlage bestehen. Da diese Schutzfunktion zukünftig - sogar in weit- aus größerem Maße - durch die Bekanntmachung der Jahresabschlüsse ausgefüllt wird, sollte überlegt werden, ob auf die Publizität der Gesellschafterliste verzichtet oder zumindest deren Inhalt doch eingeschränkt werden könnte. Die oben beschriebenen Schwierigkeiten wären somit umgangen, mögliche wettbewerbliche Nachteile für die GmbH brauchten nicht zu entstehen.

5.1.1. Einflüsse auf die Verhaltensweisen potentieller Gesellschafter

In diesem Abschnitt soll geprüft werden, ob für die GmbH mögliche Nachteile hinsichtlich ihres Verhältnisses zu potentiellen Anteilseignern entstehen könnten, denn bei diesen dürften publizierte Jahresabschlüsse eine größere Rolle spielen, da ihnen im Gesetz keine ähnlich weitreichenden Informationsrechte wie den gegenwärtigen Gesellschaftern eingeräumt werden.

Ähnlich wie im vorherigen Abschnitt könnten die GmbH vor allem befürchten, daß aufgrund der veröffentlichten Jahresabschlußdaten mancher potentieller Eigenkapitalgeber seine Absicht revidiert und sich statt dessen anderen - rentable - Anlagemöglichkeiten zuwenden wird. Unter dem Gesichtspunkt einer möglichst zweckmäßigen gesamtwirtschaftlichen Lenkung des Kapitals wäre eine solche Verhaltensweise durchaus positiv zu werten. Für manche GmbH könnten sich hingegen schwerwiegende Finanzierungsprobleme ergeben.

Diese Bedenken dürften allerdings von vornherein wiederum nur von den weniger erfolgreichen GmbH gehegt werden. Erfolgreiche GmbH hingegen könnten publizierte Jahresabschlüsse sogar als eine Art "Werbemittel" für potentielle Anteilseigner benutzen und eher Vorteile aus der Publizitätsverpflichtung ziehen¹⁾.

Es fragt sich allerdings, ob potentielle Gesellschafter bei der Entscheidung zum Kauf von GmbH-Anteilen überhaupt auf eine Publizität von Jahresabschlüssen zu Informationszwecken angewiesen sind. Im Gegensatz zur Situation bei Aktiengesellschaften dürfte der Kauf von Anteilspapieren - schon infolge der oben beschriebenen formalen Voraussetzungen - auf einer recht persönlichen Ebene stattfinden. Bei einem Erwerb von GmbH-Anteilen dürften sich potentielle Eigenkapitalgeber deshalb normalerweise möglichst die Jahresabschlüsse der letzten Geschäftsjahre vorlegen lassen. Insbesondere wenn sie Anteile in einem größeren Umfang zu erwerben gedenken, werden sie sogar auf einer intensiven Einsicht in die Bücher und Prüfungsberichte (sofern vorhanden)²⁾ bestehen oder möglicherweise Bewertungsgutachten von unabhängigen Sachverständigen erstellen lassen³⁾.

Nun ließe sich einwenden, daß für manche potentiellen Gesellschafter die publizierten Jahresabschlüsse zumindest eine Art Signalwirkung besitzen. Bei einem Ausweis von Verlusten könnten sie von vornherein das Interesse an den betreffenden GmbH verlieren, selbst wenn sich bei einer genaueren Einsicht in die geschäftlichen Unterlagen plausible Erklärungen für diese

1) Vgl. Blohm, Hans, a.a.O., S. 30 f.

2) Prüfungsberichte dürften derzeit vor allem bei größeren GmbH, die sich schon gegenwärtig freiwillig prüfen lassen, vorhanden sein. Vgl. dazu auch die Angaben auf S. 254 f. dieser Studie.

3) Dies wurde dem Verfasser auch in den verschiedenen Gesprächen bestätigt.

Verluste finden ließen und mit einer soliden wirtschaftlichen Entwicklung in der Zukunft gerechnet werden kann. Weniger erfolgreiche Gesellschaften hätten insofern einen wettbewerblichen Nachteil gegenüber den erfolgreicherem GmbH. Damit ist aber noch lange nicht gesagt, daß - selbst wenn die obige Befürchtung in einen oder anderen Falle zuträfe - sie wettbewerbliche Nachteile gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten zu befürchten haben.

Gerade infolge der fehlenden Publizitätsverpflichtung dürften die potentiellen Anteilseigner (bei annähernd rationaler Handlungsweise) aus Vorsichtsgründen in jedem Falle zumindest auf einer Vorlage des Jahresabschlusses bestehen. Da aber vornehmlich die wirtschaftlich schwachen Personengesellschaften - genau wie die GmbH - in hohem Maße auf die potentiellen Anteilseigner zur Stärkung ihrer Kapitalbasis angewiesen sein dürften, werden sie deren Informationsanforderungen ohnehin entsprechen müssen. Aus diesem Grund dürfte sich die eben beschriebene Befürchtung eines einseitigen wettbewerblichen Nachteils von (erfolglosen) GmbH als bedeutungslos erweisen.

5.2. Mögliche Reaktionen der Gläubiger

5.2.0. Zur Unterscheidung einzelner Gläubigergruppen

Das Verhalten der Gläubiger ist für die wirtschaftliche Zukunft einer Unternehmung von erheblicher Bedeutung. Eine Einschränkung der Kreditlinien kann - sofern keine anderen Kapitalquellen zur Verfügung stehen - in extremen Fällen sogar zum Zusammenbruch von Firmen führen.

In diesem Zusammenhang sollte allerdings bedacht werden, daß die Gläubiger keine homogene Gruppe darstellen, da sie zum

Teil recht unterschiedliche Möglichkeiten besitzen, sich Informationen über die jeweiligen Kreditnehmer zu beschaffen¹⁾. Diese differenzierten Möglichkeiten sind einerseits durch gesetzliche Vorschriften bedingt; andererseits haben sich bei den verschiedenen Gläubigern im Geschäftsleben gewohnheitsmäßige Formen der Informationsgewinnung, die vor allem von der Machtstellung gegenüber den Kreditnehmern geprägt sind, herausgebildet. Aus diesem Grund scheint es sinnvoll, die Untersuchung für Banken, Lieferanten sowie private Geldkreditgeber getrennt vorzunehmen.

5.2.1. Kritische Würdigung der Gepflogenheiten von Banken bei der Kreditgewährung

Obwohl in der bankbetrieblichen Literatur häufig auf die begrenzte Aussagefähigkeit von Jahresabschlußdaten hingewiesen wird²⁾, wird dennoch immer betont, daß Jahresabschlüsse im Zuge der Kreditwürdigkeitsprüfung und laufenden Kreditüberwachung ein sehr wichtiges Informationsinstrument darstellen³⁾. Die Banken lassen sich aus diesem Grund im allgemeinen von den gewerblichen Kreditnehmern - unabhängig von deren Rechtsform - die Jahresabschlüsse bei der Kreditwürdigkeitsprüfung vorlegen. Bei Darlehen, die die 50 000 DM-Grenze überschreiten, sind sie sogar gemäß § 18 KWG dazu verpflichtet. Auch zur laufenden Kreditüberwachung werden von den Banken regelmäßig die Jahresabschlüsse der Kreditnehmer angefordert.

1) Vgl. vor allem Eisenführ, Franz, a.a.O., S. 33.

2) Vgl. zum Beispiel Süchting, Joachim, Finanzmanagement, 2. Aufl., Wiesbaden 1978, S. 378 ff.

3) Vgl. zum Beispiel Hagenmüller, Karl Fr., Der Bankbetrieb, 8. Aufl., Wiesbaden 1977, S. 330; Wächtershäuser, Manfred, Kreditrisiko und Kreditentscheidung im Bankbetrieb, Wiesbaden 1971, S. 133.

Wenn sich die Banken aber in aller Regel schon jetzt grundsätzlich die Jahresabschlüsse der gewerblichen Kreditnehmer vorlegen lassen, dürfte es ihnen im Grunde genommen gleich sein, ob die GmbH in Zukunft publizitätspflichtig werden.

Lediglich bei seit langem bekannten Kunden, deren Bonität aufgrund mehrjähriger Kontakte recht genau eingeschätzt werden kann und die zudem in ausreichendem Maße Sicherheiten zur Verfügung gestellt haben, wird seitens der Banken in sehr wenigen Ausnahmefällen darauf verzichtet, regelmäßig die vorliegenden Jahresabschlüsse zur laufenden Kreditüberwachung zu analysieren. Aber auch in diesen Fällen dürfte die Publizitätsverpflichtung der GmbH-Abschlüsse nicht zu einem veränderten Verhalten der Kreditinstitute führen, da diesen in der Praxis immer die Möglichkeit offensteht, gegebenenfalls die ihnen zur Verfügung gestellten Jahresabschlüsse eingehend zu analysieren¹⁾.

Im Schrifttum wird allerdings manchmal der Einwand vorgebracht, daß Kleingläubiger oftmals eine nicht genügend große Machtstellung besitzen, um sich von großen Kreditnehmern in jedem Fall den Jahresabschluß vorlegen zu lassen²⁾. Daraus könnte geschlossen werden, daß kleinere Banken von Großunternehmungen zur Kreditwürdigkeitsprüfung oder zumindest zur laufenden Kreditüberwachung keine Jahresabschlüsse vorgelegt bekommen.

Da die Banken aber - wie bereits erwähnt³⁾ - ihre Kreditvergabe auch zum Teil von der Einhaltung bestimmter Bilanzrelationen abhängig machen, könnten - sofern die eben angeführte Behauptung tatsächlich zutreffen würde - manchen GmbH Nachteile entstehen, wenn aus den publizierten Jahresabschlüssen

-
- 1) Dies wurde dem Verfasser mehrfach von Vertretern aus der Bankpraxis in persönlichen Gesprächen bestätigt.
 - 2) Vgl. Müller, Karl Heinz, a.a.O., S. 121; Stützel, Wolfgang, Diskussionsbeitrag, in: Das Frankfurter Publizitätsgespräch, a.a.O., S. 196.
 - 3) Vgl. S. 56 dieser Arbeit.

die Nichteinhaltung dieser Relationen bekannt würde. Die nichtpublizitätspflichtigen Einzelkaufleute und Personengesellschaften hätten in der gleichen Situation aufgrund des geringeren Informationsflusses unter Umständen keine Einschränkung ihrer Kreditlinien zu befürchten.

Diese eben geschilderte These mag zwar auf den ersten Blick einleuchten, sie muß jedoch als ausgesprochen realitätsfremd angesehen werden. Kleine und mittlere Banken haben nämlich im allgemeinen auch entsprechend kleine und mittelgroße Unternehmungen als Kunden. Dies ergibt sich schon aus der Tatsache, daß diese Institute gemäß § 13 KWG nur Darlehen von relativ geringem Umfang vergeben dürfen und somit große Unternehmungen, die ihrem Umfang entsprechend im allgemeinen relativ hohe Fremdkapitalbeträge benötigen, aus diesem Grund ohnehin nur Kunden von großen Kreditinstituten sein können. Im allgemeinen stehen somit den Banken bei der Kreditvergabe seitens der kreditaufnehmenden Unternehmungen - unter machtpolitischen Gesichtspunkten - tendenziell gleichwertige Partner gegenüber, so daß die oben dargelegte Befürchtung in der Regel von vornherein nicht bedeutsam sein kann. Abgesehen davon müßten gerade kleine Banken bei der Vergabe größerer Kredite aus Vorsichtsgründen auf der Vorlage eines Jahresabschlusses bestehen¹⁾.

Es wird auch die These vertreten, daß viele Unternehmungen - zumindest bei Kleinkrediten bis zu 50 000 DM, für die keine Vorlage des Jahresabschlusses gesetzlich vorgeschrieben ist, oder bei der späteren laufenden Kreditüberwachung - einander konkurrierende Kreditinstitute oftmals auszuspielen versuchen und sich derjenigen Bank zuwenden, die auf die Vorlage

1) Diese Erkenntnisse sind dem Verfasser durchgehend in den Gesprächen mit Vertretern von Kreditinstituten bestätigt worden.

des Jahresabschlusses verzichtet¹⁾. Einzelkaufleute und Personengesellschaften brauchten deshalb auch in Zukunft zumindest in manchen Fällen keine Jahresabschlüsse vorzulegen und könnten auf diese Weise möglicherweise die oben beschriebenen wettbewerblichen Vorteile erzielen.

Auch diese Befürchtung dürfte den Gegebenheiten in der Realität in keiner Weise entsprechen. Es hat sich in der Wirtschaft nämlich - wie auch die persönlichen Gespräche und schriftlichen Befragungen ergeben haben - eine Art Automatismus eingespielt, der zur Folge hat, daß die kreditsuchenden Unternehmungen fast ausnahmslos die Vorlage ihrer Jahresabschlüsse bei Banken sowohl im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung als auch zur laufenden Kreditüberwachung geradezu als eine Selbstverständlichkeit ansehen. Zwar dürfte es in der Realität vorkommen, daß die Kreditnehmer miteinander konkurrierende Banken auszuspielen versuchen. Bei diesen Versuchen geht es aber im allgemeinen nicht um die Vorlage des Jahresabschlusses, sondern um möglichst günstige Zinsen und andere Konditionen, so daß sich auch in Zukunft durch die Publizität der GmbH-Abschlüsse keine wettbewerblichen Veränderungen ergeben dürften²⁾. Dies gilt sowohl für die kreditgebenden Banken als auch für die kreditsuchenden Unternehmungen, unabhängig von deren Rechtsform.

Aber selbst wenn die oben beschriebene Befürchtung tatsächlich die Gegebenheiten in der Realität widerspiegeln würde, folgt für die GmbH daraus keineswegs eine grundsätzliche wettbewerbliche Benachteiligung. Erfolgreiche GmbH haben durch die Publizität ihrer Jahresabschlüsse ohnehin seitens der Banken wohl kaum etwas zu befürchten. Ganz im Gegenteil - der Ausweis einer

1) Vgl. Süchting, Joachim, und Dirk Stahlschmidt, Wettbewerb mit Informationsanforderung?, in: ZKW, 32. Jg. (1979), S. 76.

2) Diese Erkenntnis stützt sich auf die Ergebnisse der persönlichen Gespräche des Verfassers mit Vertretern von Banken und Unternehmern.

soliden Vermögens-, Finanz- und Ertragslage dürfte in vielen Fällen die Position der kreditaufnehmenden Unternehmung bei Verhandlungen über Zinsen und sonstige Darlehensbedingungen stärken¹⁾.

Aber auch wirtschaftlich schwache GmbH brauchen häufig keine Furcht vor möglichen wettbewerblichen Nachteilen zu hegen. Die Banken verstehen sich vielfach nicht nur als Geschäftspartner von kreditsuchenden Unternehmungen. Häufig avancieren die Kreditinstitute, nicht zuletzt aus akquisitorischen Gründen, in Krisensituationen zu Beratern ihrer Kunden^{2) 3)}. Durch ein frühzeitiges Erkennen einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage infolge der gesetzlich erzwungenen Bekanntmachung von GmbH-Abschlüssen dürften manche verlustträchtigen Gesellschaften mit einer Unterstützung - meist in Form von Stundungen oder Tilgungsstreckungen - durch die Banken zur Überwindung der Krise rechnen können⁴⁾.

Für manche derjenigen Einzelkaufleute und Personengesellschaften, denen es bei dem ohnehin sehr fragwürdigen Versuch, miteinander konkurrierende Kreditgeber gegeneinander auszuspielen, gelungen wäre, keine Jahresabschlüsse vorlegen zu müssen, kehrte sich der vermeintliche Vorteil ins Gegenteil um. Sie würden bei der Überwindung ihrer Schwierigkeiten

1) Vgl. Dober, Willy, a.a.O., S. 108.

2) Vgl. Blohm, Hans, a.a.O., S. 33; Zimmerer, Carl, Eigenkapitalquote, a.a.O., S. 1.

3) Vgl. o. V., Wieder gesucht: Der Rat der Bankiers, in: FAZ vom 7. 5. 1981, S. 15; vgl. auch die interessanten Artikel über die Gepflogenheiten englischer Banken. Vgl. o.V., Viele Insolvenzen werden verhindert, in: HB vom 19. 1. 1981, S. 7; o. V., Hilfe für Unternehmen, in: HB vom 12. 3. 1981, S. 8.

4) Hält man sich ferner vor Augen, daß der Gläubiger sein Kreditrisiko im Zinssatz vergütet bekommt, kann davon ausgegangen werden, daß Einzelkaufleute und Personengesellschaften, selbst wenn sie sich einer Vorlage ihrer Jahresabschlüsse entziehen könnten, dafür oftmals einen entsprechend höheren Zins zahlen müßten.

mehr oder weniger auf sich alleine gestellt und müßten auf die Ratschläge ihrer Bank vorerst verzichten. Ein genereller wettbewerblicher Nachteil läßt sich - selbst wenn die oben dargestellte Befürchtung für die Praxis bedeutsam wäre - somit noch nicht einmal für wirtschaftlich schwache GmbH nachweisen¹⁾.

Zusammenfassend läßt sich somit sagen, daß - wie auch die kritische Würdigung der beiden vorgebrachten Einwände gezeigt hat - für die Banken eine gesetzlich verankerte Publizitätsverpflichtung von GmbH kaum Anlaß bieten dürfte, ihr Verhalten gegenüber Unternehmungen in dieser Rechtsform zu ändern. Aus diesem Grunde kann der in der Literatur und auch in Kreisen der Wirtschaft überwiegend vertretenen Auffassung (und auch im vorigen Teil geäußerten Vermutung) zugestimmt werden, daß den GmbH bei der Kreditvergabe durch Banken keinerlei wettbewerbliche Nachteile entstehen dürften²⁾.

5.2.2. Einflüsse auf die Verhaltensweisen der Lieferanten

5.2.2.0. Die Bedeutung publizierter Jahresabschlüsse als Informationsinstrument

Im Gegensatz zu den Banken ergibt sich bei den Warenlieferanten eine völlig andere Situation. Diese sind zwar - ähnlich wie die Kreditinstitute - daran interessiert, daß ihnen die vom Abnehmer in Anspruch genommenen Mittel fristgerecht und

1) Es läßt sich zwar einwenden - und dies durchaus zu Recht -, daß in manchen Fällen auch mit dem entgegengesetzten Verhalten von Banken gerechnet werden muß. Einige Kreditinstitute dürften bei einem ungünstigen Bilanzbild ihre Kreditlinien bei GmbH einschränken, so daß diesen Gesellschaften - bei Zugrundelegen der obigen praxisfremden Annahmen - wettbewerbliche Nachteile entstehen könnten. Allerdings stünden diesen negativen wettbewerblichen Wirkungen die eben beschriebenen Vorteile bei anderen GmbH gegenüber.

2) Vgl. Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 3; Caemmerer, Ernst von, a.a.O., S. 173.

in vollem Umfang in der Zukunft wieder zufließen werden. Deswegen ist ihnen ebenfalls an Informationen gelegen, die Aufschlüsse über die (zukünftige) Ertrags- und Liquiditätslage ihrer Abnehmer zu liefern vermögen. Dennoch hat sich bei den Warenlieferanten die gewohnheitsmäßige Anforderung von Jahresabschlüssen nicht durchsetzen können¹⁾. Dies mag zum einen an der oftmals geringen Machtstellung der Lieferanten gegenüber ihren Abnehmern liegen²⁾. Eine andere Ursache für diese Zurückhaltung mag durch die Tatsache begründet sein, daß sich die Lieferanten selbst häufig in einer ähnlich gearteten Schuldnerposition befinden und ebenfalls Hemmungen haben, ihre Jahresabschlüsse oder sonstigen Unterlagen ihren Zulieferern vorzulegen³⁾.

Aufgrund dieser Erkenntnisse könnte angenommen werden, daß publizierte Jahresabschlüsse zukünftig eine wichtige Informationsgrundlage von Warenlieferanten darstellen werden. Diese Vermutung muß jedoch zunächst genauer überprüft werden, denn in der Literatur wird teilweise argumentiert, daß "... für kleinere Lieferanten (ein Schutz, d. Verf.) durch die Rechnungslegungspublizität nicht wirksam geschaffen werden"⁴⁾ könnte. Zur Begründung wird angeführt, daß bei einer plötzlich auftretenden extremen Verschlechterung der Ertrags- und Liquiditätslage

1) Vgl. Kraske, Jochen, a.a.O., S. 106; Saage, Gustav, Das Testat des Wirtschaftsprüfers aus der Sicht der Kreditgeber, in: DB, 28. Jg. (1975), S. 992; Wüst, Günther, Gläubigerschutz bei der GmbH, Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1966, S. 24.

2) Vgl. in diesem Zusammenhang den interessanten Bericht über eine Studie der Industrie- und Handelskammer zu Koblenz zur Nachfragemacht im Handel. Vgl. o. V., "Moderne Abart von Frondiensten", in: Blick durch die Wirtschaft vom 18. 12. 1980, S. 1.

3) Vgl. Saage, Gustav, a.a.O., S. 992.

4) Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität, a.a.O., S. 156.

die bekanntgemachten Jahresabschlüsse wegen des späten Veröffentlichungszeitpunktes den Lieferanten ohnehin nicht zweckdienlich sein könnten¹⁾. Auch die eigentlichen Gründe, die nicht nur zu einer schlechten Ertrags- und Liquiditätslage, sondern darüber hinaus auch zu - für die Lieferanten in den meisten Fällen materiell nachteiligen - Konkursen führen, seien nur recht unzureichend aus publizierten Jahresabschlüssen zu erkennen²⁾.

Die Vorteilhaftigkeit veröffentlichter Jahresabschlüsse als Informationsgrundlage zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit von Lieferanten wird auch wegen der - meist zutreffenden - Kurzfristigkeit der Schuld bestritten³⁾. Weiterhin wird darauf hingewiesen, daß die Zulieferer ohnehin über ausreichende Besicherungsmöglichkeiten verfügten⁴⁾.

Bezüglich des ersten Argumentes kann gesagt werden, daß es in der Praxis sicherlich Fälle gibt, bei denen es relativ schnell - und deshalb für Außenstehende oftmals überraschend - zu einer Verschlechterung der Liquiditäts- und Ertragslage des Abnehmers kommt. Für diese dürfte tatsächlich zumeist der Satz zutreffen: "Als das Werk begonnen wurde, standen die Signale (der veröffentlichten Jahresabschlüsse, d. Verf.) nicht auf rot."⁵⁾

1) Vgl. Böning, Dieter, Rechnungslegung und Publizität im Referentenentwurf eines GmbH-Gesetzes, in: DB, 22. Jg. (1969), S. 2142; Moxter, Adolf, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung und der Stand der Bilanztheorie, in: ZfbF, NF, 18. Jg. (1966), S. 45; Strobel, Wilhelm, GmbH-Reform, a.a.O., S. 160.

2) Vgl. Strobel, Wilhelm, GmbH-Reform, a.a.O., S. 160.

3) Vgl. Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität, a.a.O., S. 156.

4) Vgl. Böning, Dieter, a.a.O., S. 2142.

5) Saage, Gustav, a.a.O., S. 992.

Andererseits dürfte es eine Vielzahl von Abnehmern geben, bei denen sich keine plötzliche, sondern eine stetige - sich über Jahre hinziehende - Verschlechterung der Liquiditäts- und Ertragslage einstellt. Zwar scheint es - zumindest auf den ersten Blick - als müsse sich diese Situation bei den Lieferanten durch niedrigere Bestellmengen oder einen schleppenden Zahlungseingang bemerkbar machen. Dies muß jedoch nicht der Fall sein. Eine Verringerung der Bestellmenge wäre nur dann wahrscheinlich, wenn die Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage auf Absatzschwierigkeiten beruhen oder sich in diesen äußern würde. In der Praxis existiert jedoch noch eine Menge anderer Faktoren, die auf diese Verschlechterung Einfluß haben, ohne daß davon der Absatzbereich direkt berührt würde. Beispielsweise können aufwendige, aber erfolglose Forschungsvorhaben genannt werden.

Eine kontinuierliche Verschlechterung der Liquiditäts- und Ertragslage muß sich bei den Lieferanten auch keineswegs immer frühzeitig durch unregelmäßige Zahlungen der betreffenden Abnehmer bemerkbar machen. So kann eine Abnehmer-GmbH seit einigen Jahren Verluste erwirtschaften und dennoch ihre Lieferantenkredite stets fristgerecht bezahlen, weil sie auf umfangreiche Ersatzinvestitionen und dergleichen verzichtet, so daß die Erlöse eine ganze Weile ausreichen, zumindest den Forderungen der Lieferanten nachzukommen¹⁾.

Da aber andererseits die sonstigen - den Lieferanten im allgemeinen zur Verfügung stehenden - Informationsquellen tendenziell in geringerem Maße geeignet zu sein scheinen, Rückschlüsse über die Finanz- und (vor allem) Ertragslage einer GmbH zu vermitteln, dürften publizierte Jahresabschlüsse durchaus von Bedeutung sein.

1) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 122 ff.

Bei der Untersuchung der Frage, ob publizierte Jahresabschlüsse tatsächlich keine Aufschlüsse über die Ursachen der Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage und des daraus möglicherweise folgenden Konkurses einer Unternehmung vermitteln können, muß zunächst betont werden, daß mehrere Ursachen für den Zusammenbruch von Unternehmungen vorhanden sind. Beispielhaft seien angeführt²⁾³⁾:

- Zu hohe Entnahmen,
- mangelnde Kapitalausstattung,
- Absatzschwierigkeiten,
- unfähige Unternehmungsleitungen,
- Fehler in der Verwaltung und schlechte Leistungskonstitution der übrigen Belegschaft,
- technische, bauliche und energiewirtschaftliche Rückständigkeit des Betriebes,
- unzuverlässige innerbetriebliche Kostenkontrolle und Vernachlässigung der sonstigen Informationssysteme.

Die Aufzählung der Ursachen, die keineswegs vollständig ist, zeigt, daß - bei Zugrundelegung der Ausführungen im vierten Abschnitt dieser Arbeit - publizierte Jahresabschlüsse zumindest andeutungsweise Aufschlüsse über einige Bestandteile der wirtschaftlichen Ursachen von Konkursen erlauben.

Auch dem dritten Argument, daß die im allgemeinen kurze Laufzeit des Lieferantenkredites die Informationsfunktion veröffentlichter Jahresabschlüsse überflüssig erscheinen läßt,

1) Die folgende Zusammenstellung entspricht in gestraffter Form einer Aufstellung des Rationalisierungs-Kuratoriums der Deutschen Wirtschaft. Vgl. Dr. Gablers Wirtschaftslexikon, a.a.O., Bd. 3, S. 2454.

2) Vgl. auch o. V., Insolvenzanstieg - die kurze Kapitaldecke und Fehler des Managements als Ursachen, in: HB vom 26. 2. 1981, S. 16.

kann nicht zugestimmt werden. Bei der Entscheidung über die Vergabe eines Darlehens dürften dem Kreditgeber nämlich sämtliche Informationsquellen, die Aufschlüsse über die wirtschaftliche Lage der kreditsuchenden Unternehmung vermitteln können, - unabhängig von der Laufzeit des Kredites - zweckdienlich sein. Weiterhin sollte bedacht werden, daß infolge der meist kontinuierlichen Lieferbeziehungen der GmbH der formal kurzfristige Lieferantenkredit ohnehin zu einem Dauergegenstand wird.

Der These, daß die Lieferanten im allgemeinen über ausreichende Sicherheiten verfügen, sollte ebenfalls skeptisch gegenüber gestanden werden. Die Besicherungsmöglichkeiten der Lieferanten sind nämlich normalerweise recht gering. Sie bestehen in der Regel nur aus Eigentumsvorbehalten, die sich jedoch - insbesondere bei Handelsbetrieben - oftmals als weitgehend wirkungslos erweisen¹⁾.

Die Analyse der in der Literatur vorgebrachten Bedenken verdeutlicht somit, daß die Lieferanten durchaus ein Interesse an der Veröffentlichung von Jahresabschlüssen ihrer Abnehmer haben müßten. Diese Erkenntnis dürfte gerade bei den GmbH gelten, da - wie bereits ausführlich dargelegt - Unternehmungen in dieser Rechtsform besonders konkursanfällig sind²⁾.

5.2.2.1. Mögliche Reaktionen der Lieferanten bei der Einräumung eines Kredites

Die Vermutung, daß sich die Lieferanten der GmbH zukünftig für deren veröffentlichte Jahresabschlüsse interessieren dürften, besagt allerdings noch nicht, daß für die GmbH dadurch mehr

1) Vgl. Rödl, Helmut, Insolvenzen durch Früherkennung vermeiden, in: Bank-Betrieb, 16. Jg. (1976), S. 358.

2) Vgl. nochmals die Übersicht auf S. 19 f. dieser Arbeit.

oder weniger zwangsläufig wettbewerbliche Nachteile entstehen müssen. Zumindest die erfolgreichen GmbH dürften wohl kaum mit Reaktionen der Lieferanten zu rechnen haben, die ihre wettbewerbliche Stellung beeinträchtigen könnten. Es ließe sich sogar vorstellen, daß die Lieferanten bisher die günstige wirtschaftliche Situation der soliden Gesellschaften unterschätzt und ihre Kreditzusagen entsprechend vorsichtig bemessen haben. Aufgrund der Bekanntmachung stetiger und hoher Gewinne sowie sicherer Liquiditätsreserven könnten sie zukünftig bereit sein, den betreffenden GmbH bessere Konditionen einzuräumen.

In diesem Fall hätten manche GmbH sogar einen Vorteil gegenüber ihren - ebenfalls erfolgreichen - nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten in anderen Rechtsformen. Bei diesen kann in einigen Fällen - gemäß der eben vorgenommenen Überlegung - angenommen werden, daß die Lieferantenkredite aus Vorsichtsgründen infolge des relativ geringeren Informationsflusses einen weniger hohen Umfang aufweisen und sie weniger günstige Konditionen eingeräumt bekommen.

Bei den weniger erfolgreichen GmbH dürfte sich die Sachlage eher umgekehrt darstellen. Hier sind Fälle denkbar, bei denen die Lieferanten erst aufgrund veröffentlichter Jahresabschlüsse auf eine sich (im Verlauf von Jahren) verschlechternde Liquiditäts- und Ertragslage der betreffenden Abnehmer-GmbH aufmerksam werden. Diesen Gesellschaften könnte tatsächlich in Zukunft eine Einschränkung der Kreditlinien drohen. Unter Umständen erfolgen im einen oder anderen Falle sogar überstürzte Reaktionen, die einer ohnehin wirtschaftlich schwachen GmbH möglicherweise die Existenzgrundlage entziehen könnten¹⁾. Diese Gefahr dürfte vor allem bei wenig bilanzanalytisch geschulten Lieferanten bestehen. Dabei reicht unter Umständen schon der Ausweis eines Verlustes aus, diese Lie-

1) Vgl. Grobe, Hans Joachim, a.a.O., S. 1571; Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität, a.a.O., S. 142; Strobel, Wilhelm, GmbH-Reform, a.a.O., S. 160.

feranten von vornherein zu einer Einschränkung der Kreditvergabe zu veranlassen. In solchen Fällen spielt es auch kaum eine Rolle, daß von einigen der betroffenen GmbH durchaus Erklärungen angeführt werden könnten, die die Verluste als außerordentliche Angelegenheit und bald überwunden erscheinen lassen.

Einzelkaufleute oder Personengesellschaften ohne Publizitätspflicht brauchten hingegen in einer ähnlichen Situation zumindest bei einer unverändert hohen Bestellmenge und fristgerechten Zahlungen in geringerem Maße mit einer Verminderung ihrer Kreditlinien zu rechnen. Aus diesem Grund könnten manchen wirtschaftlich schwachen GmbH tatsächlich Wettbewerbsnachteile gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten in anderen Rechtsformen entstehen.

Allerdings dürfte nicht bei jeder wirtschaftlich schwachen GmbH die eben beschriebene Reaktion der Lieferanten eintreten. Für diese These spricht, daß der Lieferantenkredit seiner Natur nach ein Mittel der Absatzförderung darstellt¹⁾. Er wird von den Zulieferern in dem Bemühen eingesetzt, den Abnehmern in möglichst hohem Umfang Waren zu verkaufen. Bei einer Einschränkung des Kredits und einem daraus möglicherweise resultierenden Zusammenbruch der Abnehmer-GmbH hätten die Lieferanten für die Zukunft aber einen Kunden verloren, was in der Regel zu einer Verringerung des Umsatzes führen würde. Deshalb dürften manche Lieferanten - insbesondere, wenn ihnen von den betreffenden Abnehmern zusätzliche Sicherheiten geboten werden - bereit sein, zumindest kurzfristig die bisherigen Kreditlinien beizubehalten, auch wenn aus den veröffentlichten Jahresabschlüssen tendenziell eine kontinuierliche Verschlechterung der Liquiditäts- und Ertragslage ersichtlich werden sollte.

1) Vgl. Selchert, Friedrich W., Die Gewährung von Lieferantenkredit als absatzpolitisches Problem, in: Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, 17. Jg. (1971), S. 36 f. und S. 42; Wöhe, Günter, Einführung, a.a.O., S. 630.

Oftmals handelt es sich bei dem betreffenden Abnehmer auch um einen derart wichtigen Geschäftspartner, daß das Weiterleben dieses Schuldners für manchen Lieferanten geradezu existenznotwendig ist¹⁾. Auch unter langfristigen strategischen Gesichtspunkten dürfte es deshalb in manchen Fällen für die Lieferanten von Vorteil sein, keine drastischen Maßnahmen bei wirtschaftlich schwachen GmbH zu ergreifen. Durch das Entgegenkommen der Lieferanten dürfte zumindest bei einigen erfolglosen GmbH eine wirtschaftliche Durststrecke überwunden werden können. Die damit einhergehende tendenzielle Verringerung von Kapitalverlusten bei einigen GmbH ist allein unter gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkten durchaus begrüßenswert.

Die nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten, die sich in einer ähnlich schlechten Situation befinden, können aufgrund des geringeren Informationsflusses oftmals nicht mit einem Entgegenkommen ihrer Lieferanten rechnen, sofern sie nicht frühzeitig und freiwillig über ihre verlustträchtige Lage berichten.

Es läßt sich somit zusammenfassen, daß bei den wirtschaftlich schwachen GmbH nicht genau festgestellt werden kann, ob es tatsächlich zu negativen Reaktionen seitens der Lieferanten kommen muß. Neben möglichen - für einige Gesellschaften nachteiligen - Verhaltensweisen kann andererseits gerade die Offenlegung einer verlustträchtigen Situation zu einer Unterstützung durch die Zulieferer führen und somit für manche Gesellschaft von Vorteil sein. Insofern könnte in ei-

1) Die Wirtschaftsankunft Schimmelpfeng GmbH betont: "Fällt ein Unternehmen, reißt es häufig noch andere mit in die Pleite", zitiert bei o. V., Mit der Ölver-
teuerung rollt die Konkurswelle, a.a.O., S. 7; vgl. auch
Priester, Hans-Joachim, Gläubigerrücktritt zur Vermeidung
der Überschuldung, in: DB, 30. Jg. (1977), S. 2429; Zimmer-
rer, Carl, Eigenkapitalquote, a.a.O., S. 1.

nem übertragenen Sinne von einem Ausgleich hinsichtlich der wettbewerblichen Wirkungen gesprochen werden. Welche der beiden möglichen Reaktionen der Lieferanten letztlich überwiegt, läßt sich indes nicht hinreichend exakt beurteilen. Die Erfahrungen aus den persönlichen Gesprächen und schriftlichen Befragungen haben allerdings ergeben, daß wohl eher mit den oben beschriebenen negativen Verhaltensweisen für die GmbH gerechnet werden muß.

5.2.3. Einflüsse auf die Verhaltensweisen der privaten Geldkreditgeber

In der betriebswirtschaftlichen Literatur wird im allgemeinen nur von den Geldkreditgebern (im Gegensatz zu den Warengläubigern) schlechthin gesprochen. Im Hinblick auf das zu bearbeitende Thema scheint diese pauschale Abgrenzung wenig glücklich gewählt. Im Gegensatz zu den Kreditinstituten können die stillen Gesellschafter nicht auf gesetzliche Bestimmungen pochen, die eine Vorlage des Jahresabschlusses der kreditaufnehmenden Unternehmungen geradezu erzwingen. Für sie dürfte deshalb die künftige Publizitätsverpflichtung der GmbH eine wesentlich wichtigere Rolle spielen als für die Banken. Zwar kann davon ausgegangen werden, daß sich private Darlehensgeber bei Krediten von einem größeren Umfang ebenfalls die Jahresabschlüsse vorlegen lassen, da sie über eine entsprechende Machtstellung verfügen¹⁾. Auch viele der kleineren privaten Gläubiger dürften letztlich die Jahresabschlüsse gezeigt bekommen, da sie sonst nicht zu einer Kreditgewährung bereit wären. Gleichwohl kann nicht ausgeschlossen werden, daß zumindest einige private Geldkreditgeber bisher mit den meist unzulänglichen Berichten von Aus-

1) Vgl. Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 13 und S. 16; Müller, Karl Heinz, a.a.O., S. 10; Waser, Gerd, a.a.O., S. 20.

kunfteien und Banken vorlieb nehmen mußten. Für sie könnte die Publizität der GmbH-Abschlüsse in der Tat bedeutsam sein¹⁾.

Wie die persönlichen Gespräche des Verfassers zunächst ergeben haben, spielen die privaten Gläubiger bei den erfolgreichen GmbH keine allzu große Rolle. Die wirtschaftlich soliden GmbH wenden sich im allgemeinen bei der Kreditaufnahme weniger an die privaten Geldkreditgeber, sondern bemühen sich um ein Darlehen bei einer Bank. Sollte ihnen dennoch an der Aufnahme eines stillen Gesellschafters gelegen sein, dürfte die Bekanntmachung ihrer Jahresabschlüsse eine eher positive Wirkung zur Folge haben, denn der Ausweis einer relativ günstigen wirtschaftlichen Lage könnte die Vertrauensbasis der privaten Gläubiger erhöhen. Allerdings kann davon ausgegangen werden, daß die erfolgreichen Gesellschaften ihren privaten Geldkreditgebern bisher in den meisten Fällen ohnehin ihre Jahresabschlüsse (freiwillig) vorgelegt haben.

Bei den wirtschaftlich schwachen GmbH gibt es zunächst solche Gesellschaften, deren Kreditlinien bei den Banken aufgrund einer durch unternehmerische Fehlleistungen hervorgerufenen schlechten wirtschaftlichen Lage sehr begrenzt sind. Diese GmbH dürften sich zur Überwindung ihrer Krise häufig um die Aufnahme eines stillen Gesellschafters bemühen. Das relativ hohe Risiko dieser Gläubiger wird dabei meist mit hohen Zinssätzen - oftmals bei Abtretung recht dubioser Sicherheiten - abgegolten²⁾.

Diese Gesellschaften könnten zukünftig unter Umständen Gefahr laufen, daß - sofern aus den Jahresabschlüssen eine tendenzielle Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage erkennbar wird - vor allem die potentiellen privaten Darlehensgeber sich von vornherein anderen Unternehmungen zuwenden. Diese Zurückhaltung der

1) Vgl. Egner, Henning, Bilanzen, München 1974, S. 34.

2) Vgl. dazu die Rubrik "Beteiligungen und Geldverkehr" in den Freitagsausgaben der FAZ.

privaten Kreditgeber könnte in extremen Fällen sogar zum endgültigen Zusammenbruch mancher GmbH führen. Erfolgreiche Einzelkaufleute und Personengesellschaften könnten insofern aufgrund des geringeren Informationsflusses zwischen ihnen und den privaten Geldkreditgebern wettbewerbliche Vorteile erzielen.

Gesamtwirtschaftlich braucht die durch die Informationsfunktion publizierter Jahresabschlüsse bedingte Abstinenz der stillen Gesellschafter bei der Kreditvergabe an GmbH keineswegs als Nachteil angesehen zu werden. Denn durch die Publizitätsverpflichtung würden der Ausleseprozeß bei schlecht geführten Gesellschaften tendenziell verstärkt und Kapitalfehlleitungen verhindert. Unter einzelwirtschaftlichen Gesichtspunkten hingegen dürften sich Verzerrungen zuungunsten mancher (erfolgloser) GmbH nicht vermeiden lassen.

In der Praxis findet sich jedoch noch eine zweite Gruppe wirtschaftlich schwacher Unternehmungen, die sich häufig um die Aufnahme eines stillen Gesellschafters bemühen. Es handelt sich dabei um newcomers, die oftmals neue Produkte auf den Markt bringen wollen und deren Kreditlinien bei den Banken aufgrund fehlender Sicherheiten meist recht gering sind. Gerade diese Unternehmungen benötigen jedoch meist Kapital, um die Schwierigkeiten der Anlaufphase bewältigen zu können. Auch in diesen Fällen könnte - auf den ersten Blick - vermutet werden, daß den GmbH infolge der Publizitätsverpflichtung wettbewerbliche Nachteile in der oben beschriebenen Form entstehen könnten.

Gegenüber dieser Vermutung lassen sich jedoch recht gewichtige Einwendungen vorbringen. Zunächst dürften die meisten stillen Gesellschafter sich bei newcomers durchaus darüber im klaren sein, daß deren wirtschaftliche Situation meist recht angespannt ist. Die privaten Geldkreditgeber werden

sich im allgemeinen ohnehin weniger für die derzeitige wirtschaftliche Lage des jeweiligen newcomers interessieren, als vielmehr die zukünftigen Erfolgchancen seiner Produkte zu ermitteln versuchen. Bei diesem Bemühen stellen publizierte Jahresabschlußdaten jedoch kaum ein Hilfsmittel dar. Weiterhin wurde dem Verfasser mehrfach in persönlichen Gesprächen kundgetan, daß - bemerkenswerterweise - zumindest newcomer auch mit einem schlechten Bilanzbild um Vertrauen werben können, sofern sie einleuchtende Begründungen für den Ausweis der ungünstigen Jahresabschlußdaten vorbringen können. Diese These wird - wenn auch in einem anderen Zusammenhang - teilweise sogar in der Literatur geäußert¹⁾.

Zusammenfassend läßt sich somit feststellen, daß lediglich bei wirtschaftlich schwachen GmbH, deren Erfolglosigkeit durch unternehmerische Fehlleistungen bedingt ist, wettbewerbslich ungünstige Reaktionen stiller Gesellschafter nicht ausgeschlossen werden können. Da aber andererseits wirtschaftlich solide Gesellschaften und (noch erfolglose) newcomer in der Rechtsform der GmbH eher mit positiven Reaktionen der privaten Geldkreditgeber rechnen dürften, kann kaum von einer grundsätzlichen Benachteiligung der GmbH die Rede sein.

5.3. Mögliche Reaktionen der Lieferanten beim Warenverkehr

Neben einer veränderten Verhaltensweise bei der Gewährung von Krediten sind noch weitere - recht unterschiedliche - Reaktionen der Lieferanten gegenüber den GmbH denkbar. In der Literatur wird in diesem Zusammenhang häufig auf eine verstärkte Position der Zulieferer bei Preisverhandlungen hingewiesen. "Erfahren einzelne Lieferanten durch die Ab-

1) Vgl. Blohm, Hans, a.a.O., S. 13 f.

schlüsse, daß die ihnen bewilligten Preise relativ niedrig sind, so könnten sie unter Umständen mit Erfolg auf einer Korrektur bestehen."¹⁾²⁾ Die Publizitätspflicht könnte insofern Gesellschaften treffen, deren Lieferanten nur unvollkommen über die erzielbaren Preise am Markt orientiert sind.

Die These, daß publizierte Jahresabschlußdaten die Lieferanten zu einer Korrektur ihrer Preise veranlassen könnten, muß jedoch als ausgesprochen realitätsfremd angesehen werden³⁾. Die Lieferanten müssen ihre Preisforderungen primär an den Preisen ihrer Konkurrenten und an den Kosten ihrer Abnehmer bei Eigenerstellung ausrichten⁴⁾. Aus den publizierten Jahresabschlüssen der GmbH lassen sich aber im allgemeinen weder Angaben über die Einkaufspreise bei anderen Lieferanten noch über die Kosten bei Eigenfertigung ermitteln. Um genaue Aufschlüsse über die Einkaufspreise der GmbH gewinnen zu können, müßten insbesondere konkrete Informationen über die einzelnen Lieferanten, die Art der Güter und die jeweiligen Mengen sowie deren jeweiligen Preise vorliegen. All dies ist aber aus dem Jahresabschluß nicht ersichtlich. Zudem müßten externe Informationsinteressenten in der Lage sein, diese Größen zueinander in Beziehung setzen zu können. Dafür wären in noch weit höherem Umfang insider-Kenntnisse nötig.

Ähnliche Überlegungen können auch für die Ermittlung der Aufwendungen bei Eigenerstellung vorgenommen werden. Um in diesem Zusammenhang genaue Aufschlüsse gewinnen zu können, müßten sich aus Jahresabschlüssen zumindest genauere Angaben über die Zusammensetzung und technische Ausgestaltung der vorhandenen Aggregate, die Qualifikation der Arbeitnehmer, über

1) Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 142.

2) Vgl. auch Egner, Henning, a.a.O., S. 37.

3) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 142 f.

4) Dieser Sachverhalt verdeutlicht, daß dem Spielraum der Lieferanten hinsichtlich ihrer Preisgestaltung ohnehin Grenzen gesetzt sind.

mögliche Engpaßgegebenheiten sowie das sonstige know how gewinnen lassen. Dies ist aber - wie bereits mehrfach an anderen Stellen dieser Studie dargelegt - für keinen dieser Faktoren möglich.

Abgesehen davon dürfte sich gerade bei der Gewinnung von Erkenntnissen über Preise der vergangenheitsbezogene Charakter publizierter Jahresabschlußdaten als äußerst störend erweisen. Allein aus diesem Grund könnten die Lieferanten mit Hilfe des veröffentlichten Jahresabschlusses nicht abschätzen, von welcher Höhe der Preise an es sich für die einzelnen Gesellschaften lohnen würde, das Vertragsverhältnis zu beenden und mit der Eigenfertigung zu beginnen. Zudem müssen sie noch befürchten, daß sich ihre Abnehmer bei überzogenen Preisforderungen um substitutive Güter bemühen und sich auf diese Weise anderen Zulieferern zuwenden könnten.

Aber selbst wenn es möglich wäre, aus publizierten Jahresabschlüssen detaillierte und gegenwartsnahe Daten zu gewinnen, braucht daraus keineswegs ein wettbewerblicher Vorteil für die GmbH zu entstehen. Es kann nämlich davon ausgegangen werden, daß das Bestreben der Lieferanten, Preiserhöhungen durchzusetzen, auch Auswirkungen bei den nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten zur Folge haben dürfte. Es spricht nichts dafür, daß die Zulieferer Personengesellschaften und Einzelkaufleute einerseits sowie GmbH andererseits bei ihrer Preisgestaltung unterschiedlich behandeln. Aus diesem Grund dürfte es auch keine Rolle spielen, daß die ursächlichen Anstöße zur Erhöhung der Preise von den veröffentlichten Daten der GmbH-Abschlüsse ausgehen. Lediglich in den - in der Praxis wohl recht selten anzutreffenden - Fällen, bei denen ausschließlich Unternehmungen in der Rechtsform einer GmbH zu den Abnehmern eines Lieferanten zählen, könnten sich möglicherweise negative wettbewerbliche Wirkungen für die betreffenden Gesellschaften infolge erhöhter Preise ergeben. Da jedoch - um es nochmals zu betonen - von publizierten Jahresabschlüssen mangels ge-

eigneter Informationen ohnehin keine Anstöße zur Revision der Preisforderungen von Lieferanten ausgehen, spielen auch diese Ausnahmefälle in der Praxis keine Rolle.

Es wird auch die Vermutung geäußert, daß allein durch den Ausweis eines guten Ergebnisses die Lieferanten zu dem Versuch veranlaßt werden könnten, höhere Preise durchzusetzen¹⁾. Aber auch bei diesem Argument wird übersehen, daß die Lieferanten solche Versuche nur dann anstellen dürften, wenn sie sicher sein könnten, daß die betroffenen GmbH keine Möglichkeit besitzen, sich anderen Lieferanten zuzuwenden oder mit der Eigenproduktion zu beginnen. Vielen Gesellschaften wird es zwar aus organisatorischen Gründen oder wegen der oftmals hohen Anlaufkosten nicht möglich sein, eine Eigenproduktion aufzunehmen. Das Ausweichen auf andere Lieferanten, die die gleichen Güter oder Substitutionsprodukte anbieten, dürfte jedoch häufig gegeben sein. Bestehen für die GmbH indes Ausweichmöglichkeiten, so dürfte die oben dargestellte Befürchtung nicht nur hinfällig sein, sie könnte sogar gegenteilig ausgelegt werden. Zumindest erfolgreiche GmbH könnten den Ausweis einer guten Ertrags- und Finanzlage zu einer Demonstration der Stärke benutzen. Den bisherigen Lieferanten würde auf diese Weise verdeutlicht, daß es diesen Gesellschaften aufgrund ihrer soliden wirtschaftlichen Lage nicht schwerfallen dürfte, neue Zulieferer als Geschäftspartner zu gewinnen.

Diese - ins Gegenteil verkehrte - Argumentationsweise könnte deshalb Anlaß zu der Vermutung geben, daß unter Umständen wenig erfolgreiche GmbH, deren wirtschaftlich schlechte Situation zumindest tendenziell aus den veröffentlichten Jahresabschlüssen ersichtlich wird, bei künftigen Preisverhandlungen gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten in anderen Rechtsformen Nachteile in Kauf nehmen müssen. Die bis-

1) Vgl. Dober, Willy, a.a.O., S. 108; Müller, Karl Heinz, a.a.O., S. 123.

herigen Zulieferer könnten darauf bauen, daß die betreffenden Gesellschaften wegen der Offenlegung ihrer schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse nicht in der Lage sind, anderweitige Beziehungen aufzubauen. Sie könnten deshalb versuchen, ihre vermeintlich monopolartige Stellung bei Preisverhandlungen als Argument ins Feld zu führen, um auf diese Weise ihre erhöhten Forderungen durchzusetzen¹⁾.

Auch dieser Fall dürfte sich aber aus zwei Gründen in der Praxis als recht unbedeutend erweisen. Zum einen können sich die bisherigen Lieferanten nie sicher sein, daß die wenig erfolgreichen GmbH trotz der Offenlegung ihrer wirtschaftlich schlechten Situation nicht doch neue Zulieferer als Geschäftspartner gewinnen können. Zum anderen dürften sich die meisten Lieferanten bewußt sein, daß - von ihnen mehr oder weniger diktierte - Preiserhöhungen oftmals zum endgültigen Zusammenbruch der ohnehin wirtschaftlich angeschlagenen Abnehmer führen können²⁾. Da die Lieferanten sich andererseits - häufig aus eigener Erfahrung - darüber im klaren sind, daß sie im Konkursfalle nur mit einer äußerst unzureichenden Abgeltung ihrer Ansprüche zu rechnen haben³⁾, werden sie wohl kaum bestrebt sein, durch eine aggressive Preispolitik eine solche Situation herbeizuführen.

Es sollte zudem bedacht werden, daß die mangelnde Publizität wirtschaftlicher Daten von Einzelkaufleuten und Personengesellschaften die Lieferanten oftmals dazu veranlassen dürfte, ihren Verhandlungsspielraum bei der Preisgestaltung (nach oben)

-
- 1) Bei Preisverhandlungen werden sie zudem in der Regel auch ihr erhöhtes Risiko bei wirtschaftlich schwachen Gesellschaften als Begründung für ein höheres Entgelt anführen.
 - 2) So betont die Wirtschaftsauskunftei Schimmelpfeng GmbH: "Im übrigen folgte die Konkurswelle den Ölpreis-Verteuerungen". Zitiert bei o. V., Mit der Ölverteuerung rollt die Konkurswelle, a.a.O., S. 7. Auch wenn in diesem Beispiel letztlich alle gewerblichen Abnehmer von der Ölpreisverteuerung betroffen sein dürften und nicht die oben dargestellte spezielle Situation vorliegt, wird trotz allem sehr deutlich, welch fatale Folgen Preiserhöhungen für manche Abnehmer mit sich bringen können.
 - 3) Vgl. Uhlmann, Reinhard, Nichts geht mehr, in: HB vom 9./10. 1. 1981, S. 2.

zu erproben¹⁾. Dies könnte - gerade bei wirtschaftlich schwachen Unternehmungen in diesen Rechtsformen - zur Folge haben, daß sie höhere Preise zahlen müssen als die Konkurrenz-GmbH. In diesen Fällen würden manchen GmbH durch die Publizität ihrer Jahresabschlüsse sogar wettbewerbliche Vorteile entstehen.

Neben möglichen Reaktionen bei Kreditzusagen und Preisforderungen könnten einige Lieferanten - gerade weil die sonstigen Informationsquellen recht dürftig sind - publizierte Jahresabschlüsse auch als Grundlage für die generelle Entscheidung, "... ob sie eine langfristige Verbindung mit einer Unternehmung beibehalten oder neue aufnehmen sollen"²⁾, heranziehen. Die veröffentlichten Jahresabschlußdaten könnten ihnen dabei vor allem bei einer ohnehin guten Auftragslage als Auswahlkriterium dienen³⁾.

Gewinnträchtige Gesellschaften brauchen allerdings auch in dieser Situation wohl kaum irgendwelche wettbewerblichen Nachteile zu befürchten. Ganz im Gegenteil - die Bekanntmachung einer soliden wirtschaftlichen Lage hat für die Warenlieferanten den Vorteil, daß sich ihr Ungewissheitsmoment - gegenüber dem Verhältnis zu (durchaus erfolgreichen) Einzelkaufleuten und Personengesellschaften - verringert. Dies dürfte tendenziell eine Festigung der Lieferbeziehungen für die wirtschaftlich soliden GmbH zur Folge haben.

Der umgekehrte Fall könnte sich allerdings bei den weniger erfolgreichen GmbH einstellen. Aufgrund des Ausweises schlechter Ergebnisse könnten sie in den Augen der Lieferanten nicht

1) Es liegt somit ein ähnlich gelagerter Fall vor wie in Abschnitt 5.O.3.1. dieser Arbeit.

2) Müller, Karl Heinz, a.a.O., S. 123.

3) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 97.

als Dauerkunde angesehen werden¹⁾. Einzelkaufleute und Personengesellschaften, die sich in einer wirtschaftlich ähnlichen Situation befinden, dürften aufgrund des geringeren Informationsflusses zu den Lieferanten größere Chancen besitzen, daß die bisherigen Verbindungen erhalten bleiben oder neue Verbindungen geknüpft werden können. Wettbewerbliche Nachteile dürften insofern für manche wirtschaftlich schwachen GmbH nicht vermieden werden können.

Allerdings kann keineswegs ausgeschlossen werden, daß auch in diesem Falle die Lieferanten die wirtschaftliche Lage einiger Einzelkaufleute und Personengesellschaften - gerade wegen des geringeren Informationsflusses - schlechter einschätzen, als es eine Analyse deren Bilanzen verdeutlichen würde²⁾. Die nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten hätten in diesem Falle sogar mit noch stärkeren negativen Reaktionen der Lieferanten zu rechnen als die GmbH.

Im allgemeinen handelt es sich bei den gewerblichen Abnehmern um Zwischenhändler oder Weiterverarbeiter. Der Ausweis eines günstigen Ergebnisses könnte in diesem Zusammenhang manchen Lieferanten zur Ausschaltung dieser Handels- oder Produktionsstufe veranlassen. Die hohen Gewinne einiger Abnehmer könnten die Zulieferer nämlich reizen, ihre eigenen Verdienstchancen bei Ausweitung ihrer Tätigkeit zu überprüfen. Dabei könnten sie zu dem Schluß gelangen, eine Expansion ihres Wirkungsbereiches stelle für sie einen Vorteil dar, mit der Folge, daß sie selbst die von den Abnehmern wahrgenommene Funktion über-

1) In einer ähnlichen Entscheidungssituation befinden sich die Lieferanten auch bei der Vergabe von Warenkrediten. Vgl. dazu die bereits erfolgten Ausführungen auf S. 187 f. dieser Studie.

2) Selbstverständlich kann auch der umgekehrte Fall eintreten, das heißt, die Lieferanten schätzen die wirtschaftliche Lage der nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten zu gut ein. Dennoch verdeutlicht der im Text vorgebrachte Einwand, daß den GmbH nicht grundsätzlich einseitige wettbewerbliche Nachteile entstehen dürften.

nehmen. Würde diese Vermutung zutreffen, müßten verschiedene erfolgreiche GmbH befürchten, Marktanteile zu verlieren oder sogar von ihren bisherigen Lieferanten unter Umständen vom Markt verdrängt zu werden¹⁾. Die möglichen Auswirkungen sind somit die gleichen wie beim Markteintritt neuer Konkurrenten²⁾.

Es ist jedoch sehr zu bezweifeln, daß sich die Lieferanten - sofern ihnen eine Ausweitung des Wirkungsbereiches überhaupt möglich ist³⁾ - bei einer Entscheidung über eine Ausweitung ihrer Tätigkeit tatsächlich von veröffentlichten Jahresabschlußdaten leiten lassen. Da die GmbH ihren Gewinn nicht nach Tätigkeitsbereichen aufspalten müssen, die Abnehmer jedoch normalerweise von verschiedenen Zulieferern eine Vielzahl unterschiedlicher Güter beziehen und ihrerseits meist verschiedene Produkte erstellen und weiterverkaufen, kann der einzelne Lieferant aus dem Ausweis des Gewinnes nicht ermessen, welcher Erfolgsbeitrag auf das von ihm gelieferte - weiterverarbeitete oder weiterverkaufte - Produkt entfällt.

Die Zulieferer dürften sich deshalb weitaus mehr an den - für sie ohnehin wichtigeren⁴⁾ - von den Abnehmern erzielten Preisen orientieren, die in vielen Fällen relativ leicht am Markt ermittelt werden können. Ferner dürften sie versuchen, die bei Ausdehnung der Produktion zusätzlich entstehenden Kosten abzuschätzen.

1) Die letztgenannte Befürchtung könnte vor allem dann eintreffen, wenn der bisherige Lieferant sein Lieferungen einstellt und die Abnehmer nicht (rechtzeitig) einen neuen Zulieferer finden können.

2) Vgl. deshalb auch die bereits erfolgten Ausführungen in Abschnitt 5.0.2.1. dieser Studie.

3) Häufig dürften vor allem organisatorische Gegebenheiten und eine zu geringe Kapitalkraft dieses Vorhaben vereiteln.

4) Genau wie in dem ähnlich gelagerten Fall bei den potentiellen Konkurrenten (vgl. S. 137 dieser Studie) dürfte es den Lieferanten letztlich weniger auf die Ergebnisse ihrer Abnehmer, sondern vielmehr auf ihre eigenen Gewinnmöglichkeiten ankommen.

Es könnte allerdings bei Einproduktunternehmungen oder großen GmbH, die zukünftig ihre Nettoumsatzerlöse nach Tätigkeitsbereichen aufspalten müssen, vermutet werden, daß sich für die Lieferanten möglicherweise grobe Anhaltspunkte ergeben¹⁾. Gegner einer Publizitätsverpflichtung könnten argumentieren, daß die Zulieferer vor allem die für sie in Frage kommenden Erlöse in Beziehung zu den von ihnen kalkulierten zusätzlichen Kosten setzen könnten²⁾, die bei einer Ausweitung der Geschäftstätigkeit entstehen würden. Auf diese Weise könnten, so scheint es auf den ersten Blick, die Lieferanten die Erfolgsbeiträge der von ihnen gelieferten Produkte bestimmen.

Es stellt sich jedoch die Frage, ob diese Vorgehensweise in der Praxis für die Lieferanten sehr zweckmäßig ist. Es dürfte ihnen - wie bereits erwähnt - im allgemeinen ohnehin nicht sehr schwer fallen, die Absatzpreise der für sie in Frage kommenden Produkte wesentlich gegenwartsnäher auf dem jeweiligen Markt zu ermitteln. Weiterhin ist zu berücksichtigen, daß sich die Wertgröße "Umsatzerlös" grundsätzlich aus einer Preis- und Mengenkomponente zusammensetzt. Die Lieferanten könnten sich deshalb nur dann ausschließlich an den Umsatzerlösen der Abnehmer-GmbH orientieren, wenn sie die Absatzmenge ihrer Kunden

-
- 1) Dies dürfte einer der Gründe sein, die zahlreiche Autoren und Institutionen dazu bewogen haben, den deutschen Gesetzgeber aufzufordern, das den EG-Mitgliedstaaten bezüglich dieses Sachverhaltes eingeräumte nationale Wahlrecht in der Weise anzuwenden, daß mittelgroße Gesellschaften keine Aufspaltung der Umsatzerlöse vorzunehmen brauchen. Vgl. zum Beispiel Bundessteuerberaterkammer, a.a.O., S. 1148; Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Stellungnahme, a.a.O., S. 180; Kröger, Heinz, Erwartungen an eine internationale Harmonisierung der Rechnungslegung, in: Wpg, 30 Jg. (1977), S. 527.
 - 2) Die erzielten Erlöse dürften für die Lieferanten im Zweifelsfall eine sinnvollere Beurteilungsgröße als der Gewinn darstellen, da - wie bereits erwähnt - über die genaue Struktur der Kosten aus publizierten Jahresabschlüssen kaum hinreichend genaue Informationen gewonnen werden können. Bei Heranziehen des Gewinnes als Beurteilungsmaßstab erhöht sich somit die Unsicherheit der Lieferanten.

genau kennen würden und überdies zu der Auffassung gelangt sind, genau diese Menge auch selbst absetzen zu können¹⁾. Da dieser Fall jedoch äußerst unwahrscheinlich sein dürfte, müssen die Zulieferer ohnehin die von ihnen geschätzten absetzbaren Mengen mit den am Markt ermittelten (Durchschnitts-) Preisen multiplizieren, um einen annähernd realistischen - ihrer Situation angemessenen - Erlös errechnen zu können.

Es kann aber trotz der eben vorgebrachten Einwendungen möglicherweise der Fall eintreten, daß gerade bei Einproduktunternehmungen der Ausweis eines hohen Gewinnes oder Umsatzes für die Lieferanten zumindest eine gewisse Signalwirkung besitzen könnte. Infolge dieses Signalanstoßes könnten sie sich erst für die - für sie wichtigeren - erzielbaren Preise auf der nachfolgenden Handels- oder Produktionsstufe und die für sie zusätzlich entstehenden Kosten interessieren. Diese Nachforschungen der Lieferanten dürften allerdings auch bei Abnehmern in einer nichtpublizitätspflichtigen Rechtsform kaum vermieden werden können. Gerade bei Einzelkaufleuten und Personengesellschaften, bei denen keine Signalanstöße durch veröffentlichte Jahresabschlußdaten ausgehen können, läßt sich sogar vermuten, daß deren Lieferanten sich von vornherein sehr intensiv für die Preise der abgesetzten Produkte interessieren sowie eigene Kostenberechnungen anstellen, um auf diese Weise ihre Erfolgchancen zu erkunden.

In der Praxis kommt es teilweise vor, daß Abnehmer einem Kontrahierungszwang unterliegen, demzufolge sie keine weiteren Bezugsverträge mit anderen Warenlieferanten abschließen dürfen²⁾.

-
- 1) Zu diesem Ergebnis könnten die Lieferanten unter Umständen gelangen, wenn sie sicher sein könnten, daß sie den bisherigen Abnehmer vom Markt verdrängen und genau dessen bisherige Stellung am Markt einnehmen können.
 - 2) Zur volkswirtschaftlichen Bedeutung solcher Verträge vgl. Bornmann, Michael, Zur Bedeutung und zu den Existenzgrundungshehmnissen kleiner und mittlerer Unternehmen, Diss., Mainz 1980, S. 157 ff.; Zohlhüfer, Werner, a.a.O., S. 94 ff.

Als Gegenleistung für diesen Verzicht werden ihnen häufig Sonderkonditionen in Form von günstigen Darlehen oder sogenannten Treuerabatten gewährt. In diesem Zusammenhang könnte vermutet werden, daß publizierte Jahresabschlüsse geeignet sind, als Informationsinstrument zu einer erhöhten Kontrolle der Abnehmer beizutragen. Würde diese These zutreffen, könnten manche Einzelkaufleute oder Personengesellschaften unter Umständen zukünftig wettbewerbliche Vorteile gegenüber den publizitätspflichtigen GmbH erlangen, da ihnen vertragsverletzende Umgehungsversuche möglicherweise weniger schwerfallen dürften. Während es den Unternehmungen in nichtpublizitätspflichtigen Rechtsformen unter Umständen heimlich möglich ist, zusätzliche Kontakte zu anderen Lieferanten zu knüpfen, die ihnen noch bessere Konditionen einräumen, dürften manche GmbH aufgrund des vermeintlich höheren Informationsflusses diesen Versuch überhaupt nicht unternehmen.

In der Tat dürften die betreffenden Lieferanten in einigen Fällen aus den veröffentlichten GmbH-Abschlüssen - wenn auch nur sehr globale - Aufschlüsse gewinnen können. So könnte ein extrem hoher Vorratsausweis oder bei großen GmbH sehr hohe Materialaufwendungen und Umsätze darauf hindeuten, daß die betreffende Gesellschaft zusätzliche Kontakte zu anderen - ursprünglich vertraglich ausgeschlossenen - Lieferanten unterhält¹⁾.

Trotz allem kann angenommen werden, daß durch die Publizität von Jahresabschlußdaten den GmbH zukünftig kaum weiterreichende wettbewerbliche Nachteile entstehen werden. Verträge mit Ausschließlichkeitsbindungen sehen nämlich häufig Vertragsstrafen für Nichteinhaltung der Vereinbarungen vor. Zusätzlich droht den Abnehmern in diesem Falle der sofortige

1) Dies dürfte zumindest bei denjenigen GmbH der Fall sein, bei denen die Vorräte nur aus wenigen Gütern zusammengesetzt sind oder deren Umsatzerlöse nur durch den Verkauf eines einzigen oder sehr wenigen Produkten bestimmt werden.

Abbruch der Lieferbeziehungen; weiterhin können möglicherweise Schadenersatzansprüche auf sie zukommen. Ob die nichtpublizitätspflichtigen Einzelkaufleute und Personengesellschaften - trotz des geringeren Informationsflusses - häufig das Risiko einer Vertragsverletzung mit ihren möglichen negativen Folgen eingehen, kann deshalb bezweifelt werden.

Es sollte auch bedacht werden, daß Lieferanten, die sich vertraglich Ausschließlichkeitsbindungen einräumen lassen, in der Regel eine entsprechende Machtstellung gegenüber den betreffenden Abnehmern innehaben. Nach den Erkenntnissen aus den persönlichen Gesprächen mit Unternehmern ist es den Zulieferern in den meisten Fällen deshalb möglich, bei ihren Abnehmern - und somit auch bei Einzelkaufleuten und Personengesellschaften - direkte Kontrollen, zum Beispiel in Form von Lagerbesichtigungen, vorzunehmen. Abgesehen davon dürfte es ihnen ihre Stellung sehr oft sogar erlauben, gegebenenfalls eine Vorlage des Jahresabschlusses bei den nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten der GmbH zu verlangen¹⁾.

Abschließend kann festgestellt werden, daß sich auch bei der Würdigung der möglichen Reaktionen der Lieferanten kaum Anhaltspunkte finden lassen, die auf eine generelle Benachteiligung der GmbH hindeuten.

1) Auch das Argument, daß von einem hohen Ausweis der Vorräte, Materialaufwendungen oder Umsatzerlöse gewisse Signalwirkungen ausgehen und die GmbH dadurch benachteiligt werden, muß - nach den Erkenntnissen der vorstehenden Absätze (vgl. S.202 dieser Arbeit) - als wenig bedeutsam angesehen werden.

5.4. Mögliche Reaktionen der Abnehmer

5.4.0. Einflüsse auf die Verhaltensweisen der Letztverbraucher

Die privaten Haushalte treten überwiegend in Kontakt zu Unternehmen, um Tauschbeziehungen zur Befriedigung ihrer Konsumbedürfnisse anzuknüpfen. Es kann deshalb davon ausgegangen werden, daß publizierte Jahresabschlüsse vornehmlich die Kaufentscheidungen der Konsumenten beeinflussen könnten. In der Literatur wird hinsichtlich dieser Vermutung allerdings die - auch empirisch abgesicherte - Meinung vertreten, daß die Anstrengungen der Letztverbraucher, sich Informationen über ihre Zulieferer zu beschaffen und diese als Grundlage ihrer Einkaufsentscheidungen heranzuziehen, einen geringen Umfang aufweisen¹⁾. Mit anderen Worten: Vom Einkäufer eines Betriebes wird meist angenommen, daß er alle ihm zur Verfügung stehenden Informationsquellen gründlich nutzt; vom Endverbraucher wird eine solche Verhaltensweise kaum erwartet²⁾.

Die maßgeblichen Gründe für dieses passive Verhalten der Konsumenten sind mannigfaltig. Der zumeist geringe Risikograd der Einkaufsentscheidungen sowie der geringe Umfang der technischen Hilfsmittel, die den Haushalten im allgemeinen zur Bewältigung ökonomischer Fragen (in diesem Falle vor allem der Einkaufsdispositionen) zur Verfügung stehen, seien an dieser Stelle beispielhaft genannt³⁾.

Es wäre aber falsch, den Konsumenten in jedem Falle jegliche Aktivitäten bei der Informationsbeschaffung absprechen zu wol-

1) Vgl. Scherhorn, Gerhard, Information und Kauf, Köln-Opladen 1964, S. 35 ff.; vgl. auch o. V., Der Verbraucher im Wirtschaftsleben, Heft 2 der Schriftenreihe des Zentralverbandes deutscher Konsumgenossenschaften e.V., Hamburg, 2. Aufl., Hamburg o. J., S. 23.

2) Vgl. Scherhorn, Gerhard, a.a.O., S. 55.

3) Vgl. dazu genauer Raffée, Hans, Konsumenteninformation und Beschaffungsentscheidung des privaten Haushalts, Stuttgart 1969, S. 86 ff.

len. Insbesondere bei Gebrauchsgütern, bei deren Kauf relativ hohe Ausgaben getätigt werden müssen, was wiederum das Budget der Haushalte überdurchschnittlich belastet, könnten durchaus Bemühungen zur Informationsbeschaffung vorhanden sein.

Um zu beurteilen, ob gerade die publizierten GmbH-Abschlüsse bei der Informationssuche und den sich daraus anschließenden Entscheidungen der Konsumenten eine Rolle spielen könnten, müssen zunächst deren Informationsansprüche genauer untersucht werden. Dabei zeigt sich, daß die von den privaten Endverbrauchern gewünschten Daten subjektiv recht verschieden sein können¹⁾. In wenigen Fällen ist es vorstellbar, daß die Letztverbraucher auch an Informationen über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des jeweiligen Herstellers oder Händlers interessiert sind²⁾. Gleichwohl dürften die Größen: Preis, Qualität, Nebenbedingungen wie Lieferzeit, Kundendienst und Garantieleistungen sowie Form und Verpackung der Waren als die bei weitem wichtigsten Bestandteile der Informationswünsche von der großen Masse der Konsumenten angesehen werden können³⁾. Über diese Größen beinhalten publizierte Jahresabschlüsse jedoch kaum Aussagen. Es ist deshalb auch nicht verwunderlich, daß meist:

- die Methode, verschiedene Produktvarianten nacheinander zu kaufen und auszuprobieren,

1) Vgl. Raffée, Hans, a.a.O., S. 65.

2) So dürften sich unter anderem die privaten Haushalte beim Bau eines Eigenheimes für die wirtschaftliche Stabilität des Bauträgers interessieren, um einer Schädigung durch einen Konkurs seinerseits zu entgehen. Auch bei Gütern, deren Erwerb mit langjährigen Wartungs- oder auch Garantieverpflichtungen durch den Verkäufer verbunden ist, dürften Informationen über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der betreffenden Unternehmung für die Endverbraucher von Bedeutung sein. Der Ausweis einer wirtschaftlich soliden Lage könnte als Garant für die langfristige Existenz der Unternehmung angesehen werden. Vgl. auch Lehnert, Paul R., a.a.O., S. 105.

3) Vgl. Scherhorn, Gerhard, a.a.O., S. 39.

- die Befragung von Verkäufern und Bekannten,
- Werbesendungen in Rundfunk und Fernsehen,
- Kataloge, Prospekte und Anzeigen,
- vergleichende Warenteste,
- die Inaugenscheinnahme der Produktvarianten in Schaufenstern, Geschäftsräumen und bei Bekannten

als wichtigste Informationsquellen hervorgehoben werden¹⁾. Diese scheinen in der Praxis offensichtlich besser geeignet, den Ansprüchen der Konsumenten gerecht zu werden. Zudem sollte auch bedacht werden, daß sich die überwiegende Zahl der privaten Endverbraucher aufgrund der meist fehlenden bilanzanalytischen Schulung ohnehin kaum zutrauen dürfte, wichtige Rückschlüsse aus publizierten Jahresabschlüssen gewinnen zu können. Allein aus diesem Grund muß publizierten Jahresabschlüssen als Informationsinstrument für die Konsumenten eine recht geringe Bedeutung zugemessen werden.

Nun ließe sich allerdings einwenden, daß publizierte Jahresabschlüsse zumindest unterschwellig dazu beitragen, Assoziationen bei den Konsumenten hinsichtlich einer bestimmten Unternehmung und der von dieser erzeugten Produkte hervorzurufen. Wirtschaftlich schwache GmbH hätten in diesem Falle zu befürchten, daß die Endverbraucher den Ausweis ungünstiger Jahresabschlußdaten - mehr oder weniger unterbewußt - zu ihren Ungunsten bei den Kaufentscheidungen berücksichtigen könnten. Der Bundesminister der Justiz sieht - wie bereits erwähnt - in beiden Entwürfen eine Hinterlegung der GmbH-Abschlüsse beim Registergericht oder eine Bekanntmachung im Bundesanzeiger vor. Es kann aber aus den oben bereits genannten Gründen als sehr unrealistisch angesehen werden, daß die Konsumenten zukünftig

1) Vgl. o. V., Einkaufs- und Informationsverhalten, in: Markenartikel, 37. Jg. (1975), S. 102 f.; Raffée, Hans, a.a.O., S. 166 ff.; Scherhorn, Gerhard, a.a.O., S. 41 ff.

Registereintragungen und Abdrucke im Bundesanzeiger überhaupt eine - auch nur geringfügige - Beachtung bei ihren Beschaffungsdispositionen schenken werden.

So könnte bestenfalls die Berichterstattung über Jahresabschlußdaten in der Wirtschaftspresse die Käufer von Produkten wirtschaftlich schwacher GmbH (unterbewußt) negativ beeinflussen. Wie bereits erwähnt, dürfte sich die Berichterstattung häufig nur auf wenige große Gesellschaften beschränken¹⁾, und auch die Anzahl der Leser, die regelmäßig die Unternehmungsberichterstattung in der Wirtschaftspresse verfolgt, dürfte letztlich eine Minderheit unter den Konsumenten darstellen. Insofern kann auch dieser Einwand als wenig bedeutsam für die Praxis betrachtet werden²⁾.

Zum Abschluß dieses Abschnittes läßt sich somit feststellen, daß die publizierten Jahresabschlüsse der GmbH in der Tat kaum veränderte Reaktionen bei den privaten Endverbrauchern hervorrufen dürften. Diese Vermutung stützt sich auch auf die Ergebnisse der persönlichen und schriftlichen Befragungen des Verfassers.

5.4.1. Mögliche Reaktionen der gewerblichen Abnehmer

5.4.1.0. Zur Bedeutung publizierter Jahresabschlüsse als Informationsinstrument

Bei der Durchsicht wissenschaftlicher Aufsätze, die sich - teilweise auf empirischen Ergebnissen aufbauend - mit den Bestimmungsgründen bei der Wahl der Lieferanten auseinander-

- 1) Vgl. die bereits erfolgte Erörterung in Abschnitt 4.1.4. dieser Arbeit.
- 2) Aber selbst wenn von der Berichterstattung in der Presse ein großer Einfluß ausgehen würde, könnten die erfolgreichen GmbH häufig sogar zusätzliche Vorteile durch die Verbesserung ihres Rufes erlangen. Von einer grundsätzlichen wettbewerblichen Benachteiligung könnte somit ohnehin keine Rede sein.

setzen, zeigt sich, daß primär Einflußfaktoren genannt werden, über die handelsrechtliche Jahresabschlüsse keine konkreten Aufschlüsse vermitteln. So werden vor allem der Preis und die Qualität der beschafften Güter, die Zuverlässigkeit des Lieferanten sowie die Qualifikation seiner Arbeitnehmer als Auswahlkriterium herangezogen¹⁾. Aus diesem Grund könnte der Eindruck entstehen, als seien publizierte Jahresabschlüsse für die gewerblichen Abnehmer von GmbH nur von geringem Interesse.

Es kann trotz allem indes davon ausgegangen werden, daß zukünftig die veröffentlichten GmbH-Abschlüsse vom Handel und Unternehmungen nachgelagerter Produktionsstufen als Informationsquelle herangezogen werden. Diese Vermutung gründet sich vor allem auf der Tatsache, daß auch von den Autoren, die besonders die oben genannten Einflußfaktoren hervorheben, nicht bestritten wird, daß - insbesondere bei längerfristigen Verbindungen²⁾ - Informationen über die finanzielle Position des Lieferanten sowie die wirtschaftliche Stabilität seiner Unternehmung für die gewerblichen Abnehmer von Wichtigkeit sind³⁾. Weiterhin kann nicht ausgeschlossen werden, daß für die Abnehmer vordergründig bisher nur solche Sachverhalte bedeutsam gewesen sind, die sie aufgrund von Marktstatistiken und Angaben ihrer Außendienstmitarbeiter überhaupt erhalten konnten. Durch die Publizität von Jahresabschlußdaten kann ihre Präferenzskala aber möglicherweise wechseln, mit der Folge, daß Informationen, die aus veröffentlichten GmbH-Abschlüssen gewonnen werden können, plötzlich als äußerst wichtig angesehen werden,

1) Vgl. Strache, Horst, So bewerten Einkäufer ihre Lieferanten, in: Marketing Journal, o. Jg. (1975), S. 259 f.; Zäpfel, G., Bestimmungsgründe und ausgewählte Systeme der Lieferanten-Bewertung, in: Fortschrittliche Betriebsführung, 22. Jg. (1973), Teil I: Bestimmungsgründe bei der Wahl der Lieferanten, S. 27 ff.

2) Vgl. dazu die ausführliche Erörterung auf S. 212 ff. dieser Arbeit.

3) Vgl. Strache, Horst, a.a.O., S. 259; Zäpfel, G., a.a.O., S. 31 f.

denn auch "... die Rangfolge der Kriterien (kann, d. Verf.) im Zeitablauf Veränderungen aufweisen"¹⁾.

5.4.1.1. Einflüsse auf die Verhaltensweisen gewerblicher Abnehmer

In der Literatur wird die These vertreten, durch die Veröffentlichung von Jahresabschlußdaten der Lieferanten dürfte - ähnlich wie im umgekehrten Falle - die Position der Abnehmer verstärkt werden²⁾, was sich insbesondere bei Preisverhandlungen zuungunsten mancher Zulieferer-GmbH auswirken könnte^{3) 4)}. Durch den Ausweis guter Ergebnisse könnten nämlich zusätzliche Forderungen nach Preisnachlässen seitens des Handels und der Unternehmungen nachgelagerter Produktionsstufen induziert werden, da diese erkennen, daß manche Zulieferer-GmbH einen erheblichen Verhandlungsspielraum bei Preisvereinbarungen (nach unten) besitzen. Es wird auch befürchtet, daß bei den gewerblichen Abnehmern mitunter - emotional bedingte - Neidgefühle entstehen könnten, wenn die Gewinnmargen mancher Zulieferer-GmbH deutlich über deren eigenen liegen⁵⁾.

Der mögliche Einwand, daß zumindest die erfolgreichen Zulieferer-GmbH aufgrund ihrer wirtschaftlich günstigen Situation

1) Zäpfel, G., a.a.O., S. 28.

2) Vgl. Kronstein, Heinrich, Die Publizität außerhalb der Aktiengesellschaft, in: BB, 19. Jg. (1964), S. 1059.

3) Vgl. Dober, Willy, a.a.O., S. 105; Müller, Karl Heinz, a.a.O., S. 123.

4) Ähnlich wie im umgekehrten Fall die Lieferanten könnten die Abnehmer auch versuchen, aus den Jahresabschlüssen Hinweise zu erhalten, ob die von ihnen verlangten Preise höher als die anderer Abnehmer sind. Handelsrechtliche Jahresabschlüsse sind indes - wie bereits mehrfach erwähnt - in diesem Zusammenhang als Informationsinstrument völlig ungeeignet. Es erscheint deshalb wenig zweckmäßig, im Text auf den eben genannten Sachverhalt näher einzugehen.

5) Diese Erkenntnis hat der Verfasser bei seinen persönlichen Gesprächen mit Unternehmern gewonnen.

zusätzliche Preisnachlässe durchaus verkraften könnten, ist kein sachlich begründetes Gegenargument. Den GmbH entstünde gleichwohl - träfe die oben dargelegte Befürchtung zu - durch die Ertragseinbußen ein wettbewerblicher Nachteil gegenüber Konkurrenten in nichtpublizitätspflichtigen Rechtsformen.

Der Befürchtung vor (zusätzlichen) Forderungen nach Preisnachlässen stehen allerdings gewichtige Zweifel entgegen. So müßten die Abnehmer vor allem genau einschätzen können, ob ihre Zulieferer bei zu geringen Preiszugeständnissen die Möglichkeit besitzen, andere gewerbliche Bezieher für ihre Produkte zu finden. Zumindest langfristig dürften die betroffenen Zulieferer-GmbH tatsächlich über Ausweichmöglichkeiten verfügen. Die Abnehmer können sich deshalb nicht sicher sein, daß die Lieferanten nicht langfristig bestrebt sein werden, sich um alternative Bezieher ihrer Produkte zu bemühen¹⁾. Gerade den wirtschaftlich soliden GmbH dürfte dies vielfach nicht schwerfallen.

Denkbar - wenn auch sehr unrealistisch - wäre auch der gegenteilige Fall. Wirtschaftlich schwache Gesellschaften könnten befürchten, daß durch den Ausweis nachhaltiger Verluste die gewerblichen Abnehmer ebenfalls zusätzliche Preisreduzierungen fordern könnten. Der Handel und Unternehmungen nachgelagerter Produktionsstufen könnten aus den veröffentlichten Jahresabschlüssen schließen, daß zumindest diese Gesellschaften wegen ihrer schlechten wirtschaftlichen Lage sehr selten anderweitige Abnehmer für ihre Produkte finden werden. Deswegen müßten sie im besonderen Maße bestrebt sein, ihre bisherigen Kunden nicht zu verlieren. Diese wiederum können relativ

1) Es liegt somit eine ähnliche Situation vor, wie sie sich schon im umgekehrten Fall bei den Beziehungen von GmbH zu ihren Lieferanten ergeben hat. Vgl. deshalb auch die entsprechenden Ausführungen in Abschnitt 5.3 dieser Arbeit.

sicher sein, daß die wenig erfolgreichen Zulieferer-GmbH Preisnachlässen - mehr oder minder gezwungenermaßen - solange zustimmen werden, wie die erzielten Erlöse zumindest die variablen Kosten und einen Teil der fixen Kosten¹⁾ decken und somit noch größere Verluste verhindert werden können²⁾.

Andererseits kann nicht ausgeschlossen werden, daß die Abnehmer bei einigen Einzelkaufleuten und Personengesellschaften - gerade weil sie bei diesen über weniger sichere Anhaltspunkte verfügen - ihren Verhandlungsspielraum bei diesen Unternehmungen in extremer Weise erproben wollen, zumal sie sich ein solches Verhalten wegen ihrer häufig vorhandenen Machtstellung erlauben können. In diesem Falle hätten die nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten der GmbH - unabhängig von ihrer wirtschaftlichen Situation - ebenfalls mit Erfolgseinbußen zu rechnen. Es kann deshalb nicht davon ausgegangen werden, daß den publizitätspflichtigen GmbH generell einseitige wettbewerbliche Nachteile bei Preisverhandlungen entstehen.

Häufig sind - gerade bei gewerblichen Abnehmern - mit dem Kauf eines Wirtschaftsgutes weitere vertragliche Verpflichtungen für die Lieferanten verbunden. Diese bestehen zumeist aus Wartungs- und Reparaturleistungen sowie der Lieferung von Ersatzteilen. Oft können die entsprechenden Arbeiten nur von den betreffenden Zulieferern selbst ausgeführt werden, da nur sie über das notwendige know how und die entsprechenden Spezialisten verfügen. Denkbar ist auch, daß zwar andere Lieferanten einspringen könn-

-
- 1) Zur Abgrenzung von fixen und variablen Kosten vgl. Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. II, a.a.O., S. 56 ff.; Schweitzer, Marcell, Günter O. Hettich und Hans-Ulrich Küpper, Systeme der Kostenrechnung, 2. Aufl., München 1979, S. 145; Wöhe, Günter, Einführung, a.a.O., S. 947.
 - 2) Allerdings können Unternehmungen, deren fixe Kosten nur zum Teil gedeckt sind, langfristig nicht am Markt existieren. Vgl. dazu Wöhe, Günter, Einführung, a.a.O., S. 433.

ten, diese sich aber ihre Tätigkeiten ausgesprochen teuer bezahlen lassen. Den gewerblichen Abnehmern dürfte deshalb an einer langfristigen Bindung zu ihren Zulieferern gelegen sein¹⁾. Sie könnten - ähnlich wie im umgekehrten Fall die Lieferanten - die publizierten Jahresabschlüsse der GmbH als Kriterium für die Entscheidung benutzen, ob die bisherige Verbindung langfristig beibehalten werden soll.

In diesem Falle kann auch nicht ausgeschlossen werden, daß einige Konkurrenten durch einen gezielten Hinweis auf den Ausweis einer ungünstigen Liquiditäts- und Ertragslage den Ruf mancher Gesellschaften bei den Abnehmern zu schädigen versuchen, um auf diese Weise selbst zusätzliche Aufträge zu erhalten²⁾. Diese Vermutung wird noch durch die Tatsache verstärkt, daß nur die Konkurrenten von GmbH sich konkret auf vorliegendes Zahlenmaterial berufen können und die Abnehmer jederzeit die Möglichkeit besitzen, die vorgebrachten Hinweise relativ schnell und sicher nachprüfen zu können. Aus diesem Grund scheinen manche GmbH auf den ersten Blick tatsächlich gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten benachteiligt zu sein.

Es sollte jedoch bedacht werden, daß diese Befürchtungen nur für die wenig erfolgreichen GmbH gelten können. Die wirtschaftlich soliden Gesellschaften dürften hingegen sogar häufig wettbewerbliche Vorteile erlangen. Der Ausweis einer günstigen Liquiditäts-, Vermögens- und Ertragslage könnte nämlich - gerade weil die sonstigen Informationsquellen oft nur vage Er-

1) Vgl. Busse von Colbe, Walther, Prognosepublizität, a.a.O., S. 94; Fronek, Roland, Unternehmensexterne Umweltrechnungslegung, Diss., Erlangen-Nürnberg 1976, S. 66.

2) Dem Verfasser wurde in seinen persönlichen Gesprächen versichert, daß diese Verhaltensweise durchaus häufig in der Praxis anzutreffen sei. Die Bestimmungen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb und die daraus entstehenden möglichen rechtlichen Folgen scheinen offenbar nicht genügend Schutz zu bieten. Zu den möglichen Konsequenzen der wirtschaftspolitischen Instanzen vgl. S. 149 ff. dieser Studie.

kenntnisse zulassen - die Vertrauensbasis bei den betreffenden gegenwärtigen und potentiellen Abnehmern erhöhen. Weiterhin kann auch nicht ausgeschlossen werden, daß manche Abnehmer die wirtschaftliche Situation ihrer nichtpublizitätspflichtigen Lieferanten schlechter einschätzen als sie tatsächlich ist. Einzelkaufleute und Personengesellschaften müssen deshalb auch in Erwägung ziehen, daß die Abnehmer ihre Geschäftsverbindung zu lösen versuchen.

Im vorhergehenden Abschnitt wurde erwähnt, daß die Qualität der beschafften Güter für die gewerblichen Abnehmer eine durchaus bedeutsame Rolle bei der Auswahl ihrer Lieferanten spielt. Häufig werden Handelsunternehmungen oder Industriebetriebe nachgelagerter Produktionsstufen - trotz der Möglichkeit von Testkäufen oder der Zusendung von Warenmuster - kaum die Gelegenheit besitzen, ständig bei allen Lieferanten gleicher oder einander ähnlicher Produkte Qualitätsvergleiche anzustellen. Letztlich ist dies in vollem Umfang und relativ gegenwartsnah nur möglich, wenn tatsächlich zu allen - für ein bestimmtes Gut - in Frage kommenden Zulieferern Geschäftsbeziehungen unterhalten würden, was aber als recht unrealistisch angesehen werden muß.

Wollen die gewerblichen Abnehmer nun Informationen über die Qualität der Produkte von denjenigen Unternehmungen, zu denen sie keine Lieferbeziehungen unterhalten, so sind sie bisher wohl überwiegend auf Berichte in der Fachpresse oder Informationen auf Messerveranstaltungen angewiesen. Gegner einer Publizitätsverpflichtung von GmbH könnten in diesem Zusammenhang befürchten, daß zumindest bei großen GmbH die zukünftig zu veröffentlichenden Umsatzerlöse als Indikator für die Qualität der abgesetzten Güter von den gewerblichen Abnehmern einer genaueren Analyse unterzogen werden¹⁾.

1) Moxter betont: "Erfahren die Abnehmer von (absolut oder relativ) rückläufigen Umsätzen ..., so können sie auf Leistungsunterschiede zwischen den Lieferanten aufmerksam werden." Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 73.

Nun können schwankende Umsatzziffern durch verschiedene Einflußgrößen - insbesondere durch Preisvariationen - bedingt sein. Die von den einzelnen Lieferanten geforderten Preise dürften den gewerblichen Abnehmern jedoch aufgrund des Marktgeschehens meistens bekannt sein, so daß dieser wichtige Faktor bei der Analyse in entsprechender Weise berücksichtigt werden kann. Gegenüber der oben dargelegten Befürchtung ließe sich weiterhin einwenden, daß die Umsatzerlöse bei Mehrproduktunternehmungen durch den Absatz unterschiedlicher Güter bedingt sind. Aber auch dieses Argument scheint nicht immer berechtigt zu sein, da die Aufspaltung der Umsätze nach Sparten zumindest bei großen GmbH manchmal grobe Tendenzbetrachtungen zulassen dürfte.

Gesellschaften, bei denen trotz steigender Preise die Umsätze stagnieren oder sich im Verlaufe mehrerer Jahre ständig verringert haben, müssen unter Umständen befürchten, daß vor allem potentielle gewerbliche Abnehmer, die bisher noch keine Produkte von ihnen bezogen haben und deshalb meist auch keine direkten Qualitätsuntersuchungen vornehmen konnten¹⁾, sich von vornherein anderen Zulieferern zuwenden könnten. Besonders in diesem Fall kann auch nicht ausgeschlossen werden, daß die nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten der GmbH durch gezielte Hinweise auf sinkende Umsätze mancher Gesellschaften den Handel und die Unternehmungen nachgelagerter Produktionsstufen zu einem Lieferantenwechsel bewegen wollen und können²⁾.

Auch der Einwand, daß die betroffenen GmbH durch eine gezielte Steigerung ihrer Werbe- und public relations-Aktivitäten

1) Wie bereits erwähnt, dürfte in manchen Fällen eine Zusage von Warenmustern oder eine Begutachtung des Produktes auf Messerveranstaltungen erfolgen.

2) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 73.

den möglicherweise durch sinkende Umsatzerlöse hervorgerufenen schlechten Eindruck bei den Abnehmern zu kompensieren in der Lage sind, kann über die möglichen wettbewerblichen Nachteile nicht hinwegtäuschen¹⁾. Selbst wenn ein derartiger Ausgleich tatsächlich erzielt werden könnte, entstehen den betroffenen GmbH zusätzliche Kostenbelastungen, so daß auf diese Weise ein wettbewerblicher Nachteil bewirkt wird.

Diesem durchaus möglichen negativen Effekt, von dem umsatzrückläufige GmbH betroffen sein könnten, steht allerdings der wettbewerbliche Vorteil erfolgreicher Gesellschaften, die hohe Zuwachsraten zu verzeichnen haben, entgegen. Ständig steigende Umsatzziffern - insbesondere, wenn diese weniger durch übermäßige Preissteigerungen bedingt sind - dürften vor allem auf potentielle Abnehmer (aus dem oben genannten Grund) eine anziehende Wirkung ausüben. Deshalb kann auch angenommen werden, daß manche nichtpublizitätspflichtigen Unternehmungen den einen oder anderen Lieferauftrag an die erfolgreichen GmbH verlieren könnten. Insofern würde sich der wettbewerbliche Nachteil der umsatzrückläufigen GmbH gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten in einem gewissen Umfang abschwächen²⁾. Von einer generellen Benachteiligung der GmbH kann wegen der möglichen Vorteile der erfolgreichen Gesellschaften ohnehin nicht die Rede sein.

Neben dem Fremdbezug von Produkten besteht für die gewerblichen Abnehmer die Möglichkeit der Eigenfertigung. Die Gegner einer Publizitätsverpflichtung könnten in diesem Zusammenhang die Meinung vertreten, daß durch den Ausweis guter Ergebnisse die Kunden von GmbH zukünftig in besonderem Maße geneigt wären, die Möglichkeiten einer Eigenerstellung genauer zu über-

1) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 75.

2) Eine völlige Aufhebung scheint jedoch nicht wahrscheinlich, da Einzelkaufleute und Personengesellschaften, die ebenfalls Umsatzrückgänge hinnehmen müssen, diese zumindest nicht offenzulegen brauchen.

prüfen. Würde diese Vermutung zutreffen, müßten zumindest die wirtschaftlich erfolgreichen GmbH befürchten, daß ihnen vor allem bestehende Lieferverträge, bei denen eine langfristige Bindung vereinbart wurde, gekündigt oder nach Ablauf der Vertragsdauer nicht mehr verlängert werden, da ein Teil ihrer Abnehmer mittlerweile zur Eigenfertigung übergegangen ist.

Dieser These stehen allerdings recht gewichtige Argumente entgegen. Zunächst einmal dürften die gewerblichen Kunden - ähnlich wie in dem umgekehrt gelagerten Fall bei den Lieferanten - in der Realität ohnehin nur selten über die organisatorischen und finanziellen Möglichkeiten verfügen, um eine Eigenfertigung vorzunehmen.

Aber auch in den Fällen, bei denen diese Voraussetzungen gegeben sind, muß die Frage gestellt werden, ob publizierte Jahresabschlußdaten tatsächlich bei der Entscheidungsfindung der Abnehmer eine wichtige Rolle spielen könnten. Viel bedeutsamer dürfte nämlich (auch in diesem Falle) die Kalkulation der entstehenden Stückkosten bei eigener Produktion sein. Nur durch einen Vergleich der kalkulierten Stückkosten mit den derzeit von den Lieferanten geforderten Preisen könnten die Abnehmer letztlich zu einem betriebswirtschaftlich sinnvollen Ergebnis gelangen. Publizierte Jahresabschlüsse sind in diesem Falle aber keine zusätzliche Entscheidungshilfe. Nun ließe sich wieder einwenden, daß zumindest Signalanstöße von den publizierten Jahresabschlüssen ausgehen könnten. Wie aber unter Gliederungspunkt 5.3 dieser Arbeit bereits dargelegt, kann auch in diesem Falle kein grundsätzlicher (einseitiger) wettbewerblicher Nachteil für die GmbH festgestellt werden. Diese Aussage gilt auch für alle anderen der in Abschnitt 5.4. dieser Studie untersuchten Bedenken.

5.5. Mögliche Reaktionen der Arbeitnehmer und ihrer Interessenvertreter

5.5.0. Darstellung der wichtigsten gesetzlich verankerten Informationsrechte der Beschäftigten

In der betriebswirtschaftlichen Literatur wird - ähnlich wie bei der Beurteilung der Informationsbedürfnisse der Anteilseigner - häufig die Meinung vertreten, daß auf eine Veröffentlichung von Jahresabschlüssen zugunsten der Arbeitnehmer verzichtet werden kann, da diese vor allem durch das Betriebsverfassungsgesetz und das Mitbestimmungsgesetz genügend Informationsmöglichkeiten eingeräumt bekommen, die sogar weitergehend sind als die publizierter Jahresabschlüsse¹⁾.

Das Betriebsverfassungsgesetz enthält in der Tat eine Reihe von Vorschriften, die den Arbeitnehmern und ihren Organen Informationsrechte größeren Ausmaßes garantieren²⁾. Es wird unter anderem bestimmt, daß seitens des Arbeitgebers einmal in jedem Kalenderjahr in einer Betriebsversammlung und Betriebsräteversammlung über das Personal- und Sozialwesen sowie über die wirtschaftliche Lage und Entwicklung der Unternehmung berichtet werden muß. Bei mehr als tausend Beschäftigten hat die Unternehmungsleitung mindestens einmal in jedem Vierteljahr diese schriftlich über die wirtschaftliche Lage und Entwicklung zu informieren³⁾. Die Arbeitnehmer haben wei-

1) Vgl. zum Beispiel Fischer, Lutz, Betriebswirtschaftliche Beurteilung der Ausdehnung der Publizitätspflicht auf alle Großunternehmen, in: BFuP, 20. Jg. (1968), S. 560; derselbe, Pflichtprüfung und Publizität der Jahresabschlüsse nach dem Referentenentwurf eines GmbH-Gesetzes, in: DB, 23. Jg. (1970), S. 504; Moxter, Adolf, Bilanzlehre, a.a.O., S. 400.

2) Die diesbezüglichen Bestimmungen weisen einen derart großen Umfang auf, daß im Rahmen dieser Studie nur auf die wichtigsten Vorschriften eingegangen werden kann.

3) Vgl. § 110 BetrVG; vgl. auch Goossens, Franz, Recht und Praxis des Betriebsverfassungsgesetzes, in: Personal, 24. Jg. (1972), Teil 7: Unterrichtung in wirtschaftlichen Angelegenheiten (Wirtschaftsausschuß), S. 274.

terhin das Recht, sich über für sie besonders wichtige Tatbestände (Entgelt, berufliches Fortkommen) aufklären zu lassen¹⁾.

Der Betriebsrat muß vor allem über die Planung von Maßnahmen, die Einfluß auf die Arbeitsumgebung und die Arbeitsbedingungen haben, unterrichtet werden. Konkret handelt es sich dabei um Angaben über die Planung von Neu-, Um- und Erweiterungsbauten, technischen Anlagen, Arbeitsverfahren und Arbeitsabläufen sowie über die Planung der Arbeitsplätze selbst²⁾. Weiterhin hat der Arbeitgeber den Betriebsrat über die gegenwärtige und zukünftige Personalplanung und die sich daraus ergebenden personellen und bildungstechnischen Maßnahmen umfassend zu informieren. Bei Betrieben mit mehr als zwanzig wahlberechtigten Arbeitnehmern muß der Betriebsrat zudem über geplante Betriebsänderungen, die nachhaltige negative Folgen für die Beschäftigten mit sich bringen könnten, unterrichtet werden³⁾.

Unternehmungen, die ständig mehr als 100 Mitarbeiter beschäftigen, haben zusätzlich einen Wirtschaftsausschuß zu bilden, der aus Arbeitnehmern besteht, die der Unternehmung angehören müssen. Der Wirtschaftsausschuß muß umfassend unter Vorlage der erforderlichen Unterlagen über die wirtschaftliche Lage der Unternehmung informiert werden. Die von den Unternehmungsleitungen darzustellenden Tatbestände sind von recht weitreichender Natur; die wichtigsten von ihnen sind ausdrücklich im Betriebsverfassungsgesetz aufgezählt⁴⁾. Dem Wirtschaftsaus-

1) Vgl. §§ 81 f. BetrVG; vgl. auch Gossens, Franz, a.a.O., Teil 1: Die Abgrenzung der "Leitenden Angestellten", der Zugang der Gewerkschaften in den Betrieb, die Rechte des einzelnen Arbeitnehmers und die Einigungsstelle, S. 9 f.

2) Vgl. § 90 BetrVG; vgl. auch Goossens, Franz, a.a.O., Teil 3: Mitbestimmung bei Änderungen am Arbeitsplatz, Personalplanung und betrieblichen Maßnahmen, S. 100.

3) Vgl. § 111 BetrVG; vgl. auch Goossens, Franz, a.a.O., Teil 4: Mitbestimmung bei Kündigungen und Betriebsänderungen (Sozialplan), S. 179.

4) Vgl. § 106 BetrVG; vgl. auch Goossens, Franz, Teil 7, a.a.O., S. 272 ff.

schuß ist auch der Jahresabschluß unter Beteiligung des Betriebsrates zu erläutern¹⁾.

Bei GmbH mit mehr als 500 Arbeitnehmern und bei Gesellschaften mit mehr als 2000 ständig Beschäftigten, für die die Regelungen des Mitbestimmungsgesetzes Platz greifen, ist zwingend die Bildung eines Aufsichtsrates vorgeschrieben, dem auch Vertreter der Arbeitnehmer angehören müssen²⁾. Auf diese Weise erhalten die Arbeitnehmervertreter Einblick über den Gang der Geschäfte, den Umsatz und die wirtschaftliche Lage der Gesellschaft. Sie müssen vor allem über einzelne Geschäfte, die für die Rentabilität oder Liquidität von Bedeutung sein können, unterrichtet werden³⁾. Weiterhin können die Bücher und Schriften eingesehen und die Vermögensgegenstände geprüft werden⁴⁾.

Die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat haben (zusammen mit den übrigen Mitgliedern) auch den Jahresabschluß und Gewinnverwendungsanschlag zu prüfen⁵⁾. Die Angehörigen des Aufsichtsrates und somit auch die Arbeitnehmervertreter sollen nach dem Willen des Gesetzgebers ferner an der Gesellschafterversammlung teilnehmen. Die Interessenvertreter der Arbeitnehmer besitzen insofern ähnliche Informationsrechte wie die Anteilseigner.

1) Vgl. § 108 BetrVG; vgl. auch Goossens, Franz, Teil 7, a.a.O., S. 274.

2) Vgl. § 1 MitbestG.

3) Vgl. § 25 MitbestG in Verbindung mit § 90 AktG.

4) Vgl. § 25 MitbestG in Verbindung mit § 111 AktG.

5) Vgl. § 25 MitbestG in Verbindung mit § 171 AktG.

5.5.1. Zur Bedeutung publizierter Jahresabschlüsse
als Informationsinstrument für Arbeitnehmer

5.5.1.0. Die Beurteilung aus der Sicht von Gewerk-
schaftsvertretern

Die Gewerkschaften sind sowohl aus einzel- als auch aus gesamtwirtschaftlich orientierten Informationsbedürfnissen grundsätzlich an der Publizität von wirtschaftlichen Daten der Unternehmungen interessiert¹⁾. Dem Inhalt der bisherigen - auf aktienrechtlichen Bestimmungen beruhenden - veröffentlichten Jahresabschlüsse stehen Gewerkschaftsvertreter allerdings teilweise recht skeptisch gegenüber. Neben der bereits in Punkt 4. der Studie vorgetragenen allgemeinen Kritik bemängeln sie insbesondere, daß publizierte Jahresabschlußdaten (nach dem bisherigen Recht) "nicht an den Informationsinteressen der Arbeitnehmer orientiert und daher eher von ihren Aufgaben ablenkend"^{2) 3)} sind.

Nach ihrer Meinung wäre deshalb ein von den Arbeitgebern zu veröffentlichendes - sogenanntes arbeitnehmerorientiertes - Kennzahlensystem als Informationsinstrument dringend notwendig. Dieses System sollte unter anderem Daten beinhalten, die über folgende Interessenbereiche Auskunft geben⁴⁾:

- Beschäftigung (nach Sparten aufgeteilt),
- Einkommen und Qualifikation (nach Arbeitnehmergruppen aufgeteilt),

1) Vgl. Scheibe-Lange, Ingrid, Gewerkschaftliche Vorstellungen zur Rechnungslegung, Prüfung und Publizität, in: Wpg, 32. Jg. (1979), S. 642.

2) Huffschmied, Jörg, Gewinnermittlung durch Bilanzanalyse - brauchbar für Arbeitnehmervertreter?, in: Das Mitbestimmungsgespräch, o. Jg. (1978), S. 131.

3) Vgl. auch Volkmann, Gert, Bilanzanalyse und Interessenvertretung der Arbeitnehmer im Unternehmen, in: Das Mitbestimmungsgespräch, o. Jg. (1978), S. 42.

4) Vgl. Strohauer, Heinrich, Kennziffern für Mitbestimmungsträger, in: Das Mitbestimmungsgespräch, o. Jg. (1978), S. 216 ff.

- Arbeitszeit und Arbeitsgestaltung,
- soziale Einrichtungen,
- Mitbestimmung.

Weiterhin wird gefordert, daß die Arbeitgeber den Beschäftigten grundsätzlich auch das interne Rechnungs- und Planungswesen als Informationsinstrument zugänglich machen sollten¹⁾.

Da sich die Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie und der zwei Entwürfe des Bundesministers der Justiz in ihren Grundzügen stark an das bisherige Aktienrecht anlehnen, könnte davon ausgegangen werden, daß die Gewerkschaften auch die künftigen veröffentlichten Jahresabschlüsse der GmbH als ein Informationsinstrument ansehen, das "... weder zuverlässige Information über die Ertrags- und Finanzlage der Unternehmen ... (und, d. Verf.) somit auch nicht über vorhandene Verhandlungsspielräume, noch die Information über die Auswirkungen der Unternehmenspolitik auf die Arbeitnehmerinteressen"²⁾ gewährleistet.

Es kann allerdings festgestellt werden, daß sich zum Teil auch seitens der Gewerkschaftsvertreter Stimmen finden, die publizierten Jahresabschlüssen - insbesondere nach einer bilanzanalytischen Aufbereitung - eine Bedeutung für die Arbeitnehmer und ihre Interessenvertreter beimessen. Auch Scheibe-Lange, von der das obige Zitat stammt, relativiert an anderer Stelle ihre eher skeptischen Aussagen und betont, daß den Arbeitnehmern "... bislang meist keine besseren Informationen gegeben werden"³⁾, so daß publizierte Jahresabschlüsse doch

1) Vgl. Strohauer, Heinrich, a.a.O., S. 216 ff.

2) Scheibe-Lange, Ingrid, Gewerkschaftliche Vorstellungen, a.a.O., S. 641.

3) Dieselbe, Bilanzanalyse, in: Das Mitbestimmungsgespräch, o. J. (1978), S. 59.

von Nutzen für die Arbeitnehmerseite sein könnten¹⁾²⁾.

5.5.1.1. Gründe für die Wichtigkeit publizierter Jahresabschlüsse

Trotz der recht weitreichenden gesetzlichen Informationsrechte einerseits und der teilweise kritischen Beurteilung der Informationsfunktion publizierter Jahresabschlüsse durch Gewerkschaftsvertreter andererseits scheint es, als könnten den Arbeitnehmern und deren Vertretern die künftige Publizitätsverpflichtung der GmbH keineswegs gleichgültig sein. Zunächst kann vermutet werden, daß bei kleinen Unternehmungen - insbesondere bei solchen, bei denen nicht einmal mehr das Betriebsverfassungsgesetz gilt³⁾ - publizierte Jahresabschlüsse unter Umständen manche Informationslücken ausfüllen könnten. Gewerkschaftsvertreter bemängeln zudem - unter Hinweis auf Geschehnisse in der Praxis -, daß die Arbeitgeber häufig den ihnen auferlegten Informationspflichten nur in

-
- 1) So betont Braun: "Immerhin darf gesagt werden, daß ... (die, d. Verf.) Harmonisierungsrichtlinie einen großen 'Fort-Schritt' einleitet". Braun, Walter, EG-Ministerrat hat Bilanzrichtlinie verabschiedet, in: Das Mitbestimmungsgespräch, o. Jg. (1978), S. 234.
 - 2) Bei dem obigen Zitat wird besonders deutlich, wie wichtig die Berücksichtigung der jeweiligen Referenzsituation bei der Beurteilung der Informationswirkung publizierter Jahresabschlüsse ist. Auf diese Tatsache ist bereits mehrfach in Abschnitt 4. dieser Studie hingewiesen worden.
 - 3) Dies ist bei Betrieben, die weniger als fünf ständig wahlberechtigte Arbeitnehmer beschäftigen, der Fall. Vgl. § 1 BetrVG.

unzureichendem und oberflächlichem Maße nachkommen¹⁾²⁾. Publi-
zierte Jahresabschlüsse könnten in diesen Fällen eine Art Er-
satzfunktion übernehmen.

Weiterhin könnten veröffentlichte Abschlüsse zum Teil Daten
enthalten, die den Arbeitnehmern auch in den Betrieben, in
denen das Betriebsverfassungsgesetz Anwendung findet, nicht
ohne weiteres zugänglich sind³⁾. Beispielsweise dürften die
Arbeitgeber recht selten in den Betriebs- und Betriebsräte-
versammlungen genaue Angaben über die Gewinne der Unternehmung
bekanntgeben⁴⁾. Schließlich wird es den Arbeitnehmern und de-
ren Vertretern - ähnlich wie den Gesellschaftern - ermöglicht,
zwischenbetriebliche Vergleiche, die sich auf konkrete Zahlen-
angaben stützen, anzustellen.

-
- 1) Vgl. zum Beispiel Briefs, Ulrich, Hans-Detlev Küller und
Ingrid Scheibe-Lange, Betriebliches Rechnungswesen und Mit-
bestimmungsinformationen, in: Betriebswirtschaftliche Pro-
bleme der Mitbestimmung, hrsg. v. Koubek, Norbert, u. a.,
Frankfurt/Main 1974, S. 86; o. V., Informationen im Betrieb,
in: Schriftenreihe der IG-Metall, Nr. 77, o. Jg. (1978),
S. 9 ff.; Scheibe-Lange, Ingrid, Gewerkschaftliche Vor-
stellungen, a.a.O., S. 644 und 649; Schmidt, Thomas, und
Ulrich Zachert, Mitbestimmung und Information, in: WSI-
Mitteilungen, 32. Jg. (1979), S. 450 f.
 - 2) So wird beispielsweise in einem Artikel des Handelsblattes
über den Zusammenbruch der Kreidler-Werke berichtet: Vier-
zehnhundert Mitarbeiter "... hatten ... - völlig unerwar-
tet - erfahren, daß für das ... Unternehmen ein Liquida-
tionsvergleich beantragt wurde und die Mehrheit der Mitar-
beiter ... zu Hause bleiben könne." O.V., Langsam zerbrök-
kelt ein Imperium, in: HB vom 24. 2. 1981, S. 15.
 - 3) Vgl. auch die Darstellung der Ergebnisse von Befragungen
der Arbeitnehmer zu ihrem Informationsstand bei Wolff, Ge-
org, und Gesine Göschel, Das Wie und Warum wird immer häu-
figer, in: Blick durch die Wirtschaft vom 11. 11. 1980, S.1.
 - 4) Diese Erkenntnis hat der Verfasser in starkem Maße bei sei-
nen persönlichen Gesprächen mit Unternehmern gewonnen.

5.5.2. Einflüsse auf die Verhaltensweisen der Be-
schäftigten

Die Tatsache, daß publizierte Jahresabschlüsse in manchen Fällen ein bedeutsames Informationsinstrument für die Arbeitnehmer und deren Interessenvertreter darstellen könnten, muß zunächst nicht schlechthin einen Nachteil für die GmbH darstellen. Vor allem die Beschäftigten von Gesellschaften, bei denen die eben genannten unzureichenden Informationsmöglichkeiten vorzufinden sind, dürften häufig unzufrieden über den - in ihren Augen zu geringen - Wissensstand sein. In dieser Situation wäre es denkbar, daß veröffentlichte Jahresabschlüsse geeignet sind, mögliche Konflikte, die aus dieser Unzufriedenheit heraus entstehen könnten, abzubauen¹⁾. In der Literatur wird in diesem Zusammenhang die Meinung vertreten, daß durch eine Publizitätsverpflichtung von Unternehmungen die Arbeitnehmer vor allem den verschiedenen unternehmerischen Entscheidungen, die größtenteils Auswirkungen auf ihre Belange haben, zukünftig mehr Verständnis entgegenbringen könnten²⁾.

Im Vorentwurf ist allerdings (noch) - im Gegensatz zum überarbeiteten Entwurf - eine Offenlegung der Geschäftsführergehälter im Anhang zwingend vorgesehen³⁾. In den persönlichen Gesprächen des Verfassers hat sich ergeben, daß die Unternehmer dadurch in ausgesprochen hohem Maße eine Verschlechterung des Betriebsklimas erwarten. Insbesondere von den kleinen und mittleren GmbH werden Neidkomplexe der Arbeitnehmer und daraus resultierende zusätzliche Forderungen befürchtet.

1) Zur Bedeutung der Mitarbeiterinformation vgl. auch Becker, Hermann, Ein Personalgespräch "alle Jahre einmal wieder", ist zu wenig, in: HR vom 27. 1. 1981, S. 14; Heraeus, Jürgen, Die Pflicht zur Information beginnt im eigenen Betrieb, in: HB vom 19. 3. 1981, S. 28.

2) Vgl. zum Beispiel Blohm, Hans, a.a.O., S. 35 ff.; Rasch, Harold, Richtige und falsche Wege der Aktienrechtsreform, Karlsruhe 1960, S. 56.

3) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 275 HGB, S. 59 f.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 275a HGB, S. 65 f.

Zwar ließe sich auf diese Bedenken entgegnen, bei Aktiengesellschaften müßte schon seit langem der Gesamtbetrag der Vorstandsgehälter in den Geschäftsberichten genannt werden¹⁾, ohne daß dadurch bisher Fälle bekannt wurden, in denen eine Verschlechterung des Betriebsklimas eingetreten ist. Es sollte jedoch bedacht werden, daß sich die Angabe im Geschäftsbericht immer auf mehrere Personen bezieht, so daß das Gehalt eines einzelnen Vorstandsmitgliedes nicht genau bekannt ist²⁾. Weiterhin besteht aufgrund der Größe bei sehr vielen Aktiengesellschaften kein allzu enges Verhältnis zwischen Vorstand und Arbeitnehmern. Bei den meist mittelständischen GmbH hingegen besteht die Geschäftsführung in einer Vielzahl von Fällen aus sehr wenigen Personen, oft gibt es nur einen einzigen Geschäftsführer³⁾. Auch der Kontakt zu den Arbeitnehmern dürfte wegen der meist relativ geringen Mitarbeiterzahl wesentlich intensiver sein als bei Aktiengesellschaften.

Zwar läßt sich letztlich nicht exakt beurteilen, ob die Befürchtung eines verschlechterten Betriebsklimas bei GmbH aufgrund der offengelegten Geschäftsführergehälter tatsächlich in der Praxis eintreffen wird, denn es kann wohl davon ausgegangen werden, daß sich die meisten Mitarbeiter ohnehin eines Unterschiedes ihrer Gehälter zu denen der Geschäftsführer bewußt sind. Trotz allem sollte bedacht werden, daß die Arbeitnehmer von GmbH infolge der Publizitätsverpflichtung erstmals über relativ genaue und objektive Zahlenangaben zu den Geschäftsführergehältern verfügten. Deshalb spricht in der Tat manches dafür, daß in verstärktem Maße Neidkomplexe entstehen könnten.

1) Vgl. § 160 Abs. 8 AktG.

2) Das Aktiengesetz verlangt ausdrücklich nur die Offenlegung der "Gesamtbezüge" der Vorstandsmitglieder. Vgl. ebenda.

3) Vgl. S. 164 , Fn. 2 dieser Arbeit.

Der deutsche Gesetzgeber könnte indes solchen Bedenken zum Teil entgegentreten, indem von der Erleichterungsmöglichkeit des Art. 44 Vierte EG-Richtlinie Gebrauch gemacht und bei kleinen Gesellschaften auf eine Offenlegung der Bezüge der Geschäftsleitung verzichtet wird. Es stellt sich ohnehin die Frage, ob die Offenlegung dieses Tatbestandes tatsächlich wesentlich dazu beiträgt, den externen Informationsinteressen ein Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu vermitteln. Der Aussagegehalt der publizierten Geschäftsführerbezüge dürfte in diesem Zusammenhang wohl eher als gering bezeichnet werden.

Die für die Transformation der Vierten EG-Richtlinie in das nationale Recht verantwortlichen Instanzen könnten sicherlich die - teilweise sehr heftige - Kritik am Vorentwurf mildern, wenn sie von der eben genannten Erleichterungsmöglichkeit Gebrauch machen würden. Dem im überarbeiteten Entwurf enthaltenen Vorschlag, den kleinen GmbH ein Wahlrecht (in Form einer freiwilligen Angabe) hinsichtlich der Veröffentlichung einzuräumen, ist deshalb voll zuzustimmen. Bei mittleren und großen Gesellschaften hat der Gesetzgeber keine Wahl. Bei diesen Gesellschaften stellt die Veröffentlichung der Geschäftsführergehälter eine zwingende Vorschrift dar, das heißt den Mitgliedstaaten wird kein nationales Wahlrecht eingeräumt. Aber zumindest bei kleinen GmbH können und sollten die gesetzgebenden Instanzen - um dies noch einmal zu betonen - dem Vorschlag im überarbeiteten Entwurf folgen und auf eine Bekanntmachung verzichten.

Die Gegner einer Publizitätsverpflichtung geben weiter zu bedenken, daß der Ausweis eines relativ hohen positiven Jahresergebnisses zu überzogenen unternehmensinternen Lohnforderungen der Arbeitnehmer und ihrer Interessenvertreter bei den besonders erfolgreichen GmbH führen könnte¹⁾. "Tarifvertragsbestimmungen (sind nämlich, d. Verf.) lediglich Mindestrege-

1) Vgl. Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 3 und S. 14; Dober, Willy, a.a.O., S. 109; Lehnert, Paul R., a.a.O., S. 105.

lungen, deren Erweiterung und Ausgestaltung jederzeit möglich ist" ¹⁾).

Ob diese Reaktionen tatsächlich bei der einen oder anderen GmbH zu erwarten sind, läßt sich nicht exakt beurteilen ²⁾. Zunächst dürfte die Beantwortung dieser Frage von den jeweiligen Gegebenheiten auf dem Arbeitsmarkt abhängig sein. Auch wird im Schrifttum der Einwand vorgebracht, daß "als Antwort auf diese Besorgnis ... sich darauf hinweisen (läßt, d. Verf.), daß die Arbeitnehmer (bei einer fehlenden Publizität, d. Verf.) erfahrungsgemäß sogar höhere Gewinnspannen vermuten" ^{3) 4)}. In diesem Falle hätten die publizitätspflichtigen GmbH sogar einen kostenmäßigen Vorteil gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten in anderen Rechtsformen.

Denjenigen, die überhöhte Lohnforderungen auf manche GmbH zukommen sehen, könnte weiter entgegengehalten werden, daß die weniger erfolgreichen GmbH, die nachhaltigen Verluste aufweisen, durch die Veröffentlichung der Jahresabschlüsse unter Umständen mit einem zurückhaltenderen Verhalten der Arbeitnehmer rechnen könnten. Insbesondere wenn der eben vorgebrachte Einwand stimmen sollte, daß die Arbeitnehmer ohne nähere Informationen manchmal eher zu hohen Gewinnspannen vermuten, könnten gerade in diesen Fällen durch die Veröffentlichung von Verlusten die Vorstellungen von den vermuteten hohen Er-

1) Markmann, Heinz, Art. Tarifverträge II: Tarifvertragspolitik, in: HdWW, a.a.O., Siebter Band, S. 541.

2) Bei dem internationalen Accountants-Kongreß 1977 bemerkte einer der Teilnehmer, daß in Australien die Beobachtung gemacht wurde, daß ausgewiesene hohe Gewinne einzelner Gesellschaften tatsächlich zu Forderungen nach Lohnerhöhungen geführt haben. Vgl. Gynther, Reg. S., Diskussionsbeitrag, in: Rechnungslegung und Prüfung in internationaler Sicht, Bericht über den 11. Internationalen Accountants-Kongreß, München 1977, Düsseldorf 1978, S. 135.

3) Küng, Emil, a.a.O., S. 145.

4) Vgl. auch Ippen, Jacques, Finanzanalyse und Information, in: NZZ vom 28. 5. 1964, Betriebswirtschaftliche Beilage, o. S.

folgen in realistischere Bereiche gerückt werden¹⁾. Allerdings wird man in Rechnung stellen müssen, daß es den Beschäftigten oftmals wohl eher schwer fallen dürfte, bei ihren Forderungen bewußt Zurückhaltung zu üben und sich mit unterdurchschnittlichen Löhnen zufriedenzugeben. Dennoch dürfte in manchen Fällen nicht vollkommen ausgeschlossen werden können, daß diese Einsicht vorhanden ist²⁾.

Schließlich wäre die Frage zu prüfen, ob durch die Vergleichsmöglichkeiten, die den Arbeitnehmern und ihren Interessenvertretern durch die Publizität eingeräumt werden³⁾, wettbewerbliche Nachteile für die GmbH gegenüber Einzelkaufleuten und Personengesellschaften entstehen könnten. Als wichtige Vergleichsdaten werden in diesem Zusammenhang in der Literatur vornehmlich die Löhne und Gehälter, Sicherheit der Arbeitsplätze, Karrieremöglichkeiten und sozialen Leistungen der Unternehmer genannt⁴⁾.

Zeigt ein Arbeitnehmer Interesse für die Verdienstmöglichkeiten bei einer GmbH, so wird er feststellen müssen, daß der in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im Anhang ausgewiesene Posten "Personalaufwendungen" und die im Anhang anzugebende "durchschnittliche Zahl der Arbeitnehmer während des Geschäftsjahres" ihm wenig weiterhelfen. Durch eine entsprechende Divi-

-
- 1) Gynther führt aus: "Es hat auf die Arbeitnehmer einen großen Eindruck gemacht, daß die Dividendenzahlungen im allgemeinen sehr gering waren, verglichen mit Löhnen und Gehältern." Gynther, Reg. S., a.a.O., S. 135.
 - 2) Beispiele für eine solche Verhaltensweise finden sich vornehmlich in angelsächsischen Ländern. Vgl. o. V., Weniger Lohn oder Kurzarbeit, in: FAZ vom 27. 1. 1981, S. 9; o.V., Zur Lohnkürzung bereit, in: Mainzer Allgemeine Zeitung vom 3. 2. 1981, S. 7.
 - 3) Vgl. auch die Forderung Goudimas nach Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen. Vgl. Goudima, Constantin, Diskussionsbeitrag, in: Rechnungslegung und Prüfung in internationaler Sicht, a.a.O., S. 141.
 - 4) Vgl. Goudima, Constantin, a.a.O., S. 141; Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, a.a.O., S. 29, Tz. 40; Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 136 f.; Müller, Karl Heinz, S. 122 ff.

sion könnte er zwar den Durchschnittsverdienst der Beschäftigten ausrechnen. Aufgrund der - allgemein üblichen - unterschiedlichen Entlohnung nach Leistung und Qualifikation ist es dem interessierten Arbeitnehmer aber nicht möglich, hieraus Erkenntnisse über die Verdienstmöglichkeiten eines - in einer vergleichbaren Stellung bei einer GmbH - Beschäftigten zu gewinnen. Gerade diese Angaben sind aber für die Arbeitnehmer wichtig. Allerdings dürften die Beschäftigten häufig aus anderen Quellen ohnehin recht genau über die Verdienstmöglichkeiten in den verschiedenen Branchen informiert sein¹⁾.

Selbst wenn indes aus publizierten Jahresabschlüssen die Verdienstmöglichkeiten eines jeden Beschäftigten erkennbar wären, müßten auch die nichtpublizitätspflichtigen Einzelkaufleute und Personengesellschaften, die ihren Arbeitnehmern relativ geringe Löhne und Gehälter zahlen, befürchten, daß ihre Beschäftigten zu solchen GmbH abwandern, die ihnen bessere Verdienstmöglichkeiten bieten oder entsprechend höhere Forderungen stellen. Von einseitigen wettbewerblichen Nachteilen für die GmbH kann somit auf keinen Fall die Rede sein.

Über die Karrieremöglichkeiten und die Sicherheit von Arbeitsplätzen sind aus publizierten Jahresabschlüssen ebenfalls keine direkten Angaben zu entnehmen. Es könnte allerdings von der Annahme ausgegangen werden, ein hoher Gewinn oder die Darstellung einer günstigen wirtschaftlichen Situation im Lagebericht könnten als Indiz für hinreichend sichere Arbeitsplätze angesehen werden. Insofern könnten publizierte Jahresabschlüsse zumindest tendenziell globale Aufschlüsse liefern. Seitens der weniger erfolgreichen GmbH könnte befürchtet werden, daß ihre Beschäftigten aus Sicherheitsgründen bestrebt sind, eine

1) Es ist vor allem an Presseberichte und durch den Arbeitsplatzwechsel von Beschäftigten verbreitete Informationen gedacht.

Anstellung bei vermeintlich erfolgreicheren Gesellschaften mit entsprechend sicheren Arbeitsplätzen zu erhalten¹⁾. Allerdings könnten hohe Gewinne - vor allem wenn große Teile von ihnen einbehalten werden - von den Arbeitnehmern auch als ein Indiz für die finanziellen Möglichkeiten zu arbeitskräftesparenden Rationalisierungsmaßnahmen angesehen werden. Auch wenn dieses kleine Beispiel nicht sonderlich realistisch sein mag, so zeigt es doch sehr deutlich, wie schwierig es ist, die Sicherheit von Arbeitsplätzen mit Hilfe von Daten über die wirtschaftliche Lage einer Unternehmung beurteilen zu wollen. Es dürfte deshalb bezweifelt werden, ob sich die Arbeitnehmer wegen dieser Unsicherheit überhaupt an solchen Angaben orientieren.

Abgesehen davon hätten auch die nichtpublizitätspflichtigen Einzelkaufleute und Personengesellschaften wiederum zu befürchten, daß auch ihre Arbeitnehmer bestrebt sein werden, zu den relativ erfolgreichen GmbH abzuwandern.

Am ehesten könnten publizierte Jahresabschlüsse von den Arbeitnehmern zu Vergleichen über die sozialen Leistungen herangezogen werden. In der Gewinn- und Verlustrechnung oder im Anhang müssen nämlich die Sozialaufwendungen gesondert dargestellt werden. Somit können tendenziell Anhaltspunkte über den materiellen Umfang der sozialen Leistungen gewonnen werden.

Allerdings ist für die Arbeitnehmer und ihre Vertreter noch nicht ersichtlich, von welcher Art die sozialen Leistungen sind und welchen Gruppen der Beschäftigten sie zugute kommen. Auch über die vielfältigen - nicht quantifizierbaren - Bestandteile der sozialen Leistungen ist aus publizierten Jahresabschlüssen nichts ersichtlich. Dennoch könnte unter Um-

1) Vgl. Dober, Willy, a.a.O., S. 109.

ständen der Fall eintreten, daß manche GmbH von ihren Beschäftigten unter Druck gesetzt werden, weil in anderen GmbH die Sozialaufwendungen einen wesentlich größeren Umfang aufweisen¹⁾. Aus dieser Gefahr, die auf manche GmbH zukommen könnten, indes einen generellen wettbewerblichen Nachteil für Unternehmungen allein in dieser Rechtsform ableiten zu wollen, scheint nicht gerechtfertigt zu sein. Auch Einzelkaufleute und Personengesellschaften haben zu befürchten, daß ihre Beschäftigten die Jahresabschlüsse von GmbH zu analysieren versuchen. Bei dem einen oder anderen nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten dürfte es demnach auch vorkommen, daß die Arbeitnehmer und ihre Interessenvertreter unter Hinweis auf den größeren Umfang der sozialen Leistungen bei manchen GmbH in dieser Richtung Druck auf die Geschäftsleitungen ausüben könnten.

Seitens mancher Unternehmer wird auch befürchtet, daß die veröffentlichten Jahresabschlüsse den Gewerkschaften oder staatlichen Stellen für Interventionen von Nutzen sein dürften, die unter Umständen in einer Art Investitionskontrolle enden könnten²⁾³⁾.

Es sollte jedoch von den Vertretern der GmbH bedacht werden, daß eine Investitionslenkung nur Sinn hätte, wenn sie sich nicht an bestimmten Unternehmungsformen ausrichten, sondern alle Unternehmungen einer Branche erfassen würde. Selbst wenn

-
- 1) Schmidt und Zachert betonen, daß in der Praxis infolge eines Mehr an Information bei Verhandlungen durchaus bessere Ergebnisse für die Arbeitnehmer zustande gekommen sind, Vgl. Schmidt, Thoams, und Ulrich Zachert, a.a.O., S. 453; vgl. auch Dzielak, Willi, u. a., Belegschaften und Gewerkschaften im Streik, Frankfurt/Main - New York 1978, S. 347.
 - 2) Vgl. Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 14; Wolff von Amerongen, Otto, a.a.O., S. 31.
 - 3) Diese Erkenntnis hat der Verfasser auch bei seinen persönlichen Gesprächen mit Unternehmern gewonnen.

die Gewerkschaften oder der Staat sich bei ihren Entscheidungen an den Jahresabschlüssen der GmbH orientieren sollten und auf diese Weise ihren Informationsstand von verschiedenen Branchen tatsächlich verbessern könnten, würden auch die übrigen Unternehmungsformen von den interventionistischen Entscheidungen betroffen sein. Ein einseitiger wettbewerblicher Nachteil für die GmbH würde dann wohl kaum entstehen können.

Abgesehen davon dürfte die oben geäußerte Befürchtung ohnehin einen sehr realitätsfremden Charakter aufweisen. Wenn den Gewerkschaften oder manchen staatlichen Stellen tatsächlich an einer Investitionslenkung gelegen wäre, müßte gefragt werden, ob ausgerechnet die überwiegend mittelständisch strukturierten GmbH für diese Ziel in Frage kommen. Es wäre wesentlich einleuchtender, wenn solche Bestrebungen bei großen Unternehmen ansetzen würden, bei denen - unabhängig von der Rechtsform - das Mitbestimmungsgesetz gilt. Bei diesen Unternehmen verfügen zumindest die Gewerkschaften durch ihre Vertreter in den Aufsichtsräten und durch zahlenmäßig recht stark vertretene Betriebsräte derzeit schon über einen relativ großen Einfluß und umfangreiche Informationen.

Des weiteren wird die These geäußert, daß die Gewerkschaften ausgehend von Informationen aus publizierten Jahresabschlüssen versuchen könnten, die Öffentlichkeit einseitig in ihrem Sinne zu beeinflussen¹⁾²⁾. Unter dem Druck der öffentlichen Meinung könnten sich die Arbeitgeber wiederum veranlaßt sehen, gewerkschaftlichen Forderungen zuzustimmen, die sie ohne diesen Druck abgelehnt hätten.

1) Vgl. Mayer, Fritz, a.a.O., S. 376 f.

2) Daß diese Befürchtung nicht völlig aus der Luft gegriffen ist, beweisen manche Beispiele aus der Praxis. Vgl. dazu Zachert, Ulrich, Aktuelle Möglichkeiten der Arbeitsplatzsicherung und denkbare Konsequenzen eines grundgesetzlich garantierten Rechts auf Arbeit, in: Recht auf Arbeit - eine politische Herausforderung, hrsg. v. Achten, Udo, u.a., Darmstadt 1978, S. 188 f.; vgl. auch die dort angegebenen Literaturhinweise.

Die Vermutung, daß in diesem Falle speziell für die GmbH wettbewerbliche Nachteile entstehen könnten, ist jedoch aus mehreren Gründen recht zweifelhaft. Wenn sich nämlich die auf die öffentliche Meinung gestützten Gewerkschaftsforderungen für eine bestimmte Branche infolge der Publizität der GmbH-Abschlüsse erhöhen sollten, dürfte dies zunächst auch für die nichtpublizitätspflichtigen Unternehmungen höhere Belastungen zur Folge haben. Das Argument könnte somit nur bei betriebsinternen Vereinbarungen für die GmbH unter Umständen eine wettbewerbliche Bedeutung haben. Ob es allerdings den Arbeitnehmern und ihren Vertretern gelingt, die Öffentlichkeit bei Verhandlungen mit einer einzigen GmbH oder einer kleinen Gruppe von GmbH für sich zu gewinnen, kann bezweifelt werden. Weil die meisten GmbH eine relativ geringe Größe aufweisen, dürfte sich die Allgemeinheit wohl kaum sonderlich für sie interessieren und sich entsprechend zugunsten der Arbeitnehmer engagieren¹⁾. Lediglich bei sehr großen Gesellschaften, die in ihrer Struktur mit großen Aktiengesellschaften vergleichbar sind, könnte dies der Fall sein²⁾. Diese Unternehmungen müssen aber ohnehin aufgrund des Publizitätsgesetzes schon seit Jahren ihre Jahresabschlüsse veröffentlichen und dürften deshalb von den Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie in recht geringem Maße berührt werden.

Allenfalls wäre es denkbar, daß es den Arbeitnehmern zumindest für einen eng begrenzten regionalen Bereich gelingen könnte, die Öffentlichkeit für sich einzunehmen. Die in diesem Gebiet ansässigen GmbH hätten unter Umständen tatsächlich mit einem Druck durch die öffentliche Meinung zu rechnen. Aber selbst wenn dieser Fall zuträfe und die GmbH zumindest

1) Vgl. dazu auch die Ausführungen in Abschnitt 6.3.2.1. dieser Studie.

2) Vgl. o. V., "Die Belegschaft ist zum Kampf bereit", in: HB vom 26./27. 1. 1981, S. 28.

auf regionaler Ebene Unannehmlichkeiten befürchten müßten, sollte beachtet werden, daß nicht nur die Arbeitnehmer, sondern auch die Unternehmer die Öffentlichkeit beeinflussen könnten. Dies dürfte ihnen zwar in vielen Fällen sehr schwerfallen, da die Bevölkerung emotional wohl eher für die Belange der vermeintlich schwächeren Arbeitnehmer zu gewinnen ist. Gerade weil die Unternehmer ihre Argumentation aber auf verläßliche und jedermann zugängliche Daten stützen können¹⁾, dürfte doch im einen oder anderen Falle die öffentliche Meinung auch zugunsten der Arbeitgeberseite beeinflußt werden können. Eventuell auftretenden wettbewerblichen Nachteilen für manche GmbH stünde zumindest immer die Möglichkeit eines Vorteils bei anderen Gesellschaften gegenüber. Von einer generellen Benachteiligung der GmbH gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten auszugehen, scheint aus dem eben genannten Grund nicht gerechtfertigt zu sein. Diese Erkenntnis gilt auch für die in den vorstehenden Ausführungen dieses Abschnittes erörterten Bedenken.

5.6. Ergebnis

Die vorangegangenen Erörterungen betrafen die von seiten der Wissenschaft, der Verbände und den betroffenen GmbH selbst konkret geäußerten Befürchtungen, die einen einseitigen wettbewerblichen Nachteil der GmbH infolge der erhöhten Informationshingabe durch publizierte Jahresabschlüsse beinhalten.

Bei einer genaueren Überprüfung der vorgebrachten Bedenken hat sich zunächst ergeben, daß ein Teil von ihnen zwar auf den ersten Blick Anlaß zu kritischen Überlegungen bietet, aber dennoch sehr praxisfern ist. Diese dürften deshalb in der Realität kaum Bestand haben. Des weiteren ist dargelegt worden, daß

1) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß, a.a.O., S. 138 f.

selbst in den Fällen, in denen eine mögliche wettbewerbliche Benachteiligung von den zukünftig publizitätspflichtigen Gesellschaften nicht völlig ausgeschlossen werden kann, keineswegs die GmbH in ihrer Gesamtheit betroffen sind. Vielmehr bildet der Nachteil, der für eine Gruppe der GmbH zutreffen könnte (zum Beispiel erhöhte Kampfmaßnahmen der Konkurrenten bei wirtschaftlich schwachen GmbH), einen Vorteil für den anderen Teil der Gesellschaften (in dem eben angesprochenen Fall: Demonstration der Stärke von erfolgreichen GmbH). Es wäre sicherlich verfehlt, in solchen Situationen von kompensatorischen Wirkungen sprechen zu wollen. Andererseits kann jedoch auch nicht von einer generellen Benachteiligung der GmbH die Rede sein. Schließlich hat sich erwiesen, daß in manchen Fällen möglicherweise die nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten - gerade wegen der unter Umständen geringeren Informationshingabe - ihrerseits Nachteile in Kauf nehmen müssen.

Mit anderen Worten: Publizierte Jahresabschlüsse dürften zwar tendenziell dazu beitragen, den Gläubigern ein globales Bild über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der betreffenden GmbH zu vermitteln und somit ihren Schutz erhöhen. Von ihnen dürften jedoch aus vielerlei - in Abschnitt 5. dieser Arbeit genannten - Gründen im allgemeinen kaum generelle wettbewerbliche Benachteiligungen größeren Ausmaßes für die GmbH gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten infolge eines möglichen einseitigen Informationsflusses zu erwarten sein.

Wie dabei vor allem die Erörterungen in Abschnitt 5.0.1. dieser Arbeit gezeigt haben, besteht auch wenig Anlaß, konkret den Wegfall bestimmter Posten aus der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung, dem Anhang sowie dem Lagebericht zu fordern. Dies gilt um so mehr, als der Bundesminister der Justiz im überarbeiteten Entwurf auf eine Veröffentlichung der Bezüge von Geschäftsführungsorganen im Anhang der kleinen GmbH verzichtet hat. Diese Erleichterung für kleine GmbH wurde auch in dieser

Studie vorgeschlagen¹⁾²⁾.

Die eben gemachte Aussage muß jedoch aus zwei Gründen sehr vorsichtig behandelt werden. Zum einen liegen - wie bereits erwähnt - kaum empirische Studien über die Verhaltensweisen externer Informationsinteressenten von publizierten Jahresabschlüssen vor, die die in den vorangegangenen Abschnitten auf gedanklich-deduktivem Weg herausgearbeiteten Ergebnisse bestätigen könnten. Zum anderen sollte in Rechnung gestellt werden, daß mit der Publizitätsverpflichtung von GmbH (und möglicherweise GmbH und Co. KG) erstmalig mittelständische Unternehmungen in hohem Umfang direkt (und deren Konkurrenten und Geschäftspartner als Informationsempfänger indirekt) von einer Bekanntmachung wirtschaftlicher Daten betroffen sein werden. Gerade über Unternehmungen aus diesem Bereich fehlen in besonders hohem Umfang genaue Erfahrungen. Dies gilt nicht zuletzt deshalb, weil sich die Wissenschaft und die am Wirtschaftsleben beteiligten Institutionen insbesondere auf dem Gebiet des Rechnungswesens in erster Linie mit Fragen beschäftigten, die vorwiegend Aktiengesellschaften oder Großunternehmungen betreffen. Die in den vorangegangenen Abschnitten herausgearbeiteten Erkenntnisse sind deshalb nicht frei von Ungewißheit.

-
- 1) Wie bereits auf S. 225 f. dieser Studie eingehend dargestellt, dürfte eine Veröffentlichung (gerade bei kleinen GmbH) nicht nur wenig nützlich für interessierte Außenstehende sein, sondern könnte darüber hinaus innerbetriebliche Konflikte zwischen der Geschäftsleitung und den Arbeitnehmern heraufbeschwören.
 - 2) Die für die Umsetzung der Vierten EG-Richtlinie verantwortlichen Instanzen sollten allerdings prüfen, ob auf die Veröffentlichung der Gesellschafterliste nicht verzichtet werden könnte oder deren Inhalt nicht eingeschränkt werden könnte. Vgl. dazu nochmals die umfassenden Überlegungen auf S. 171 ff. dieser Arbeit.

Gerade wegen der eben genannten Einschränkung dürfte der Gesetzgeber gut daran tun, bei der bald endgültigen Umsetzung der Vierten EG-Richtlinie in das nationale Recht die jeweiligen Anforderungen an die kleinen, mittleren und großen GmbH - unter Ausnutzung der nationalen Wahlrechte - relativ gering zu halten. Mit anderen Worten: Die Tatsache, daß die Untersuchungen in dieser Studie zum wichtigsten Kritikpunkt an der Publizitätsverpflichtung von GmbH zu dem Ergebnis geführt haben, es sei kaum mit einseitigen wettbewerblichen Nachteilen für die betroffenen Gesellschaften zu rechnen, darf nicht als Aufforderung verstanden werden, die Publizitätsanforderungen für die GmbH möglichst umfangreich zu gestalten.

Vielmehr sollte die bereits im Vorentwurf ersichtliche und im überarbeiteten Entwurf (weitgehend) fortgesetzte Tendenz, vor allem den kleinen GmbH, aber zum Teil auch den mittleren Gesellschaften Erleichterungen bei der Aufstellung und Publizität ihrer Jahresabschlüsse (vgl. die Gliederungspunkte 1.1.1. und 4.0.3. dieser Arbeit) zu gewähren, beibehalten werden. Für diesen Vorschlag spricht nicht zuletzt die folgende Überlegung:

Sollten sich der erstrebte (verbesserte) Schutz der Gläubiger auf diesem Wege nicht erreichen lassen und gleichzeitig - wie aufgrund dieser Untersuchung zu vermuten ist - sich keine einseitigen wettbewerblichen Nachteile für die GmbH ergeben, ist es zukünftig den wirtschaftspolitischen Instanzen grundsätzlich jederzeit möglich, die Publizitätsanforderungen für GmbH zu erhöhen.

6. Kritische Würdigung der zukünftigen Kosten-
 belastungen
- 6.O. Die Kosten der Publizität
- 6.O.O. Unterschiedliche Belastungen in Abhängigkeit
 von der Publikationsart

In diesem Abschnitt soll der Frage nachgegangen werden, ob die Kosten der Publizität tatsächlich für viele GmbH eine unzumutbare Belastung (vgl. Abschnitt 2.O. dieser Studie) darstellen, wobei es unmittelbar einsichtig sein dürfte, daß die zukünftig entstehenden Kosten dabei vor allem von der Art der Publikation abhängig sind.

Die Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie verweisen hierzu zunächst grundsätzlich auf die Erste Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften. Dort ist für GmbH lediglich eine Hinterlegung der Unterlagen beim jeweiligen Registergericht oder einem Zentralregister vorgesehen¹⁾.

Der Bundesminister der Justiz hat sich diesen Vorschlag auch für die kleinen GmbH zu eigen gemacht. Es soll - wie bereits erwähnt - diesen Unternehmungen vorgeschrieben werden, die Bilanz und den Anhang zum Handelsregister einzureichen. Im Bundesanzeiger ist lediglich darauf hinzuweisen, bei welchem Registergericht die Hinterlegung erfolgt²⁾.

Eine Hinterlegung von geschäftlichen Unterlagen bei Registergerichten ist im allgemeinen gebührenfrei. Kleinen Gesell-

1) Vgl. Art. 3 Erste EG-Richtlinie, a.a.O., S. 10.

2) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, § 42 f GmbHG in Verbindung mit §§ 42 a und 42 b GmbHG, S. 112 ff.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 42 f GmbHG in Verbindung mit §§ 42 a und 42 b GmbHG, S. 126 ff.

schaften entstehen somit lediglich Portokosten und Kosten für die Anfertigung einer zusätzlichen Bilanz und eines zusätzlichen Anhangs, die dem Registergericht zugänglich gemacht werden müssen. Ferner entstehen ihnen relativ geringfügige Ausgaben durch den kurzen Vermerk im Bundesanzeiger. Die gesamten Kosten können somit als recht unwesentlich bezeichnet werden und dürften deshalb wohl kaum wettbewerbliche Nachteile gegenüber den nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten mit sich bringen.

Bei mittelgroßen und großen Gesellschaften hat der Bundesminister der Justiz hingegen geplant, daß der gesamte Jahresabschluß und der Lagebericht im Bundesanzeiger veröffentlicht werden müssen. Diese Unterlagen sollen zudem auch noch zum Handelsregister des Sitzes der Gesellschaften eingereicht werden¹⁾. Bei mittleren und großen GmbH wird (in beiden Entwürfen) somit hinsichtlich des Ausmaßes der Bekanntmachung über die Vorschriften der Vierten EG-Richtlinie hinausgegangen.

Den mittleren und großen GmbH entstehen somit aus zweierlei Gründen höhere Publizitätskosten als den kleinen Gesellschaften. Zum einen erhöht sich der Umfang der zu publizierenden Sachverhalte. Zum anderen kommt bei ihnen mit der Veröffentlichung im Bundesanzeiger noch eine zweite ausführliche Bekanntmachung hinzu. Die erstgenannte zusätzliche Kostenbelastung könnte - bei einer ausschließlichen Hinterlegung beim Registergericht - wegen ihrer Geringfügigkeit zunächst fast vernachlässigt werden²⁾. Hingegen ist die zusätzliche Kostenbelastung infolge der Veröffentlichungspflicht im Bundesanzeiger erheblich. Dies wird sofort ersichtlich, wenn bedacht

1) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, § 42 f GmbHG in Verbindung mit §§ 42 a und 42 b GmbHG, S. 112 ff.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 42 f GmbHG, S. 131.

2) Vgl. allerdings die nachfolgenden Ausführungen, die diese These widerlegen.

wird, daß die Inanspruchnahme einer Seite im Bundesanzeiger derzeit rund zweieinhalbtausend DM (inklusive Mehrwertsteuer) kostet¹⁾.

Aktiengesellschaften, die gemäß § 177 Aktiengesetz gegenwärtig ihre Bilanz und ihre Gewinn- und Verlustrechnung im Bundesanzeiger veröffentlichen müssen, benötigen für die Bekanntmachung mindestens eine halbe Seite, meist ist jedoch eine ganze Seite erforderlich. Es kann davon ausgegangen werden, daß die Bekanntmachung dieser Unterlagen von mittleren und großen GmbH ebenfalls etwa den gleichen Umfang einnehmen wird. Die Veröffentlichung des Anhangs und des Lageberichtes dürfte in vielen Fällen zusätzlich unter Umständen mehrere Seiten im Bundesanzeiger beanspruchen²⁾. Insofern besitzt auch der größere Umfang der bekanntzumachenden Daten bei mittleren und großen GmbH letztlich eine große Bedeutung.

Strobel, der sich seitens der Wissenschaft wohl am ausgiebigsten mit der Vierten EG-Richtlinie und den darauf aufbauenden Entwürfen befaßt hat und als scharfer Kritiker der geplanten Regelungen gilt, gelangt bei seinen Untersuchungen zu dem Ergebnis, daß mittlere und große GmbH durchschnittlich etwa 3.000,- DM für die Publizität ihrer Unterlagen veranschlagen müssen³⁾. Nach den bisherigen Überlegungen in dieser Studie muß diese Summe sogar noch als zu niedrig angesehen werden.

Ob die im Gegensatz zu den kleinen Gesellschaften - doch erheblich - höhere Kostenbelastung allerdings zu einer spürbaren wettbewerblichen Benachteiligung gegenüber den nichtpublizitätspflichtigen Einzelkaufleuten und Personengesellschaften beiträgt, kann kaum in pauschaler Art und Weise festgestellt werden. Auch in den schriftlichen und persönlichen Befragungen erfolgte eine sehr unterschiedliche Beurteilung dieses Sachverhaltes. Zumindest für wirtschaftlich schwache Gesellschaften kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, daß die durch die Veröffentlichung im Bundesanzeiger entstehenden finanziellen Einbußen deren Stellung auf dem Markt tendenziell schwächen.

-
- 1) Diese Angabe beruht auf einer Direktauskunft der für den Druck und den Vertrieb des Bundesanzeigers verantwortlichen Verlagsanstalt.
 - 2) Diese Vermutung dürfte bei Zugrundelegung der entsprechenden Ausführungen in den Geschäftsberichten von Aktiengesellschaften durchaus berechtigt sein.
 - 3) Vgl. Strobel, Wilhelm, Die Bilanzreform zwingt dem Mittelstand Rechtsform-Strategien auf, in: Blick durch die Wirtschaft vom 10.9.1981, S. 4.

6.O.1. Folgerungen für eine abgestufte Publizität

Die Erörterungen im vorhergehenden Abschnitt dürften gezeigt haben, daß die Kosten der Bekanntmachung im Bundesanzeiger vor allem bei einigen mittelgroßen GmbH, die keine allzu hohen Jahresergebnisse erwirtschaften, möglicherweise eine recht bedeutsame Belastung darstellen könnten. Selbst Aktiengesellschaften wird bisher kein derart hoher Umfang der zu veröffentlichenden Materialien zugemutet¹⁾. Es ist deshalb nicht verwunderlich, daß im Schrifttum häufig die Meinung vertreten wird, es sollte (insbesondere bei mittleren GmbH) aus Kostengründen auf eine Veröffentlichung im Bundesanzeiger verzichtet werden²⁾³⁾.

Es stellt sich somit die grundsätzliche Frage, welche Vorteile die Bekanntmachung im Bundesanzeiger überhaupt gegenüber einer Hinterlegung beim zuständigen Registergericht aufweist.

Zur Ablehnung einer fast ausschließlichen Registerpublizität wird zunächst häufig vorgebracht, daß die Registergerichte

-
- 1) Aktiengesellschaften müssen derzeit - sofern sie sich an aktienrechtlichen Mindestanforderungen orientieren - ihre Geschäftsberichte lediglich beim Registergericht hinterlegen.
 - 2) Vgl. Kröger, Heinz, Erwartungen an eine internationale Harmonisierung der Rechnungslegung, in: Wpg, 30. Jg. (1977), S. 527; o.V., Aktuelle Information, in: GmbH-Rdsch., 55. Jg. (1964), S. 229; Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität, a.a.O., S. 161; Spitzenverbände der Deutschen Wirtschaft, a.a.O., S. 1097.
 - 3) Rittner vertritt in diesem Zusammenhang auch die Auffassung, daß eine ausschließliche Hinterlegung beim Registergericht mehr dem "privaten Charakter der GmbH" entspricht (vgl. Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität, a.a.O., S. 161). Diese These dürfte wahrlich kaum einer ernstzunehmenden wissenschaftlichen Betrachtung standhalten können.

organisatorisch überfordert würden¹⁾. Dieses Argument sollte jedoch kein Grund sein, über die Bekanntmachung im Handelsregister hinauszugehen. Zum einen würde eine Publizität, die vornehmlich auf Veröffentlichungen im Bundesanzeiger beruht, dazu führen, daß die Ausmaße des Bundesanzeigers übermäßig stark ansteigen würden²⁾, also nur an anderer Stelle organisatorische Probleme entstünden. Zum anderen sollte bedacht werden, daß es der wirtschaftspolitisch wichtigen Frage nach einer möglichst zweckmäßigen Form der Publizität von GmbH-Abschlüssen wohl kaum gerecht werden dürfte, wenn diese primär nach organisatorischen Gesichtspunkten entschieden würde.

Die Kritiker einer ausschließlichen Hinterlegung der GmbH-Abschlüsse bei den Registergerichten weisen weiterhin darauf hin - und dies ist wohl der wichtigere Einwand -, daß zwar die Konkurrenten, nicht aber die Gläubiger und sonstigen Geschäftspartner - das heißt die eigentlich Schutzbedürftigen - beim jeweiligen Registergericht um Einsichtnahme bitten würden³⁾. Deshalb müsse eine bloße Hinterlegung der Jahresabschlüsse beim Handelsregister als unzureichend angesehen werden.

Dieser Auffassung kann aber nicht zugestimmt werden. Abgesehen davon, daß diese These auf einer sehr spekulativen Vermutung

1) Vgl. Hommelhoff, Peter, und Anton O. Inhoffen, Umsetzung der Vierten EG-(Bilanz-)Richtlinie in nationales Recht, in: DB, 32. Jg. (1979), S. 1053; Lutter, Marcus, Rechnungslegung nach künftigem Recht, in: DB, 32. Jg. (1979), S. 1295; Wysocki, Klaus von, Anpassung der handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften in Deutschland an die Vierte EG-Richtlinie; Anforderungen und Erwartungen aus der Sicht eines Hochschullehrers, in: BFuP, 31. Jg. (1979), S. 69.

2) Vgl. Wolf von Amerongen, Otto, a.a.O., S. 33; Wysocki, Klaus von, Anpassung, a.a.O., S. 70.

3) Vgl. die Zusammenstellung der Autoren, die diese Meinung vertreten, bei Adelberger, Otto, a.a.O., S. 155; vgl. auch o.V., Eingabe der Centrale für GmbH vom 10.9.1964, a.a.O., S. 174.

beruht, steht den externen Informationsinteressenten nicht nur die Möglichkeit der kostenlosen Einsichtnahme beim jeweiligen Registergericht offen, sondern sie können gegen eine geringfügige Gebühr sogar eine Abschrift der hinterlegten Unterlagen anfordern¹⁾²⁾. Die Hinterlegung von Jahresabschlüssen stellt also durchaus eine recht flexible Einrichtung dar.

Darüber hinaus dürfte den schutzbedürftigen Informationsinteressenten nicht nur zugetraut, sondern auch zugemutet werden, die Informationsmöglichkeit aus der sogenannten Registerpublizität in Anspruch zu nehmen. Da jedem externen Interessenten diese Informationsquelle offensteht, liegt es letzten Endes an ihm, diese Informationsmöglichkeit auch zu nutzen. Macht ein Geschäftspartner von einer Einsicht in das Handelsregister keinen Gebrauch, kann davon ausgegangen werden, daß er über genügend anderweitige Informationsquellen verfügt oder aber den möglichen Schaden infolge mangelnder Kenntnisse über die wirtschaftliche Lage der betreffenden GmbH als derart gering einschätzt, daß für ihn ein Einblick in die beim Handelsregister hinterlegten Unterlagen als nicht lohnend erscheint.

Es ist im übrigen höchst unklar, ob bei einer Publizität im Bundesanzeiger von den interessierten Außenstehenden tatsächlich erhöhte Anstrengungen bei der Informationsbeschaffung ausgehen. Es läßt sich zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht exakt feststellen, in welchem Maße die Kon-

-
- 1) Vgl. Bendasch, Georg, Kommentar zum Handelsgesetzbuch, 2. Aufl., Darmstadt 1973, S. 26; Duden, Konrad, Beck'sche Kurzkommentare, Bd. 9, Handelsgesetzbuch mit Nebengesetzen ohne Seerecht, begründet von Baumbach, Adolf, 22. Aufl., München 1977, S. 48.
 - 2) Eine Auskunfterteilung durch Angestellte der Registergerichte ist nach herrschender Meinung allerdings nicht erlaubt. Vgl. Duden, Konrad, a.a.O., S. 49.

kurrenten und sonstigen interessierten Geschäftspartner von der Möglichkeit einer Einsicht in den Bundesanzeiger Gebrauch machen werden. Tendenziell scheint jedoch eine gewisse Skepsis gegenüber einem möglichen ausgeprägten Interesse angebracht, denn die derzeit niedrige Auflage des Bundesanzeigers läßt eher auf eine geringe Anwendung dieses Informationsinstrumentes schließen¹⁾.

Es sollte in diesem Zusammenhang auch bedacht werden, daß der Gesetzgeber mit einem Zwang zur Bekanntmachung des Anhangs und Lageberichtes im Bundesanzeiger seinem Ziel, den Geschäftspartnern von GmbH in hinreichendem Maße sachdienliche Informationen zugänglich zu machen, wohl kaum gerecht werden kann. Die meisten Gesellschaften dürften nämlich allein aus Kostengründen dann bestrebt sein, den Umfang des Anhangs und Lageberichtes so gering wie möglich zu halten.

Die bisherigen Erörterungen dürften verdeutlicht haben, daß der gesamtwirtschaftliche Nutzen einer Bekanntmachungspflicht im Bundesanzeiger gegenüber einer Hinterlegung beim Registergericht als zweifelhaft angesehen werden muß. Unter Berücksichtigung der recht erheblichen Kostenunterschiede, die bei beiden Publizitätsformen entstehen, scheint ein Zwang zur Veröffentlichung der Jahresabschlüsse von Unternehmungen im Bundesanzeiger nur bei börsenfähigen und großen Unternehmungen, an denen ein Interesse der Allgemeinheit besteht, aus organisatorischen Gründen gerechtfertigt²⁾. Die GmbH besitzen zwar in ihrer Gesamtheit - genau wie Einzelkaufleute und Personengesellschaften - im Wirtschaftsleben eine große Bedeutung.

1) Nach einer Direktauskunft der Verlagsanstalt beläuft sich die derzeitige Auflagenzahl auf 13.700 Exemplare.

2) Vgl. Priester, Hans-Joachim, Rechnungslegung, a.a.O., S. 230 f.; Schulze, Werner, a.a.O., S. 52; Strobelt, Wilhelm, Jahresabschluß, a.a.O., S. 180f.

Eine einzelne Gesellschaft hingegen dürfte - sofern es sich nicht um eine ausgesprochen große Unternehmung handelt - wohl kaum von großer Wichtigkeit für die breite Öffentlichkeit sein¹⁾.

Es kann deshalb davon ausgegangen werden, daß - bei Zugrundelegung der Größengrenzen der Vierten EG-Richtlinie - zumindest bei den kleinen und mittleren GmbH, aber sogar auch bei manchen großen Gesellschaften - nur die direkt geschäftlich mit der jeweiligen Unternehmung in Verbindung stehenden Personen oder Personengruppen überhaupt an Informationen interessiert sind. Die Zahl der interessierten Geschäftspartner dürfte sich aber im allgemeinen bei diesen Gesellschaften in einem zahlenmäßig geringen Rahmen bewegen²⁾. Gerade ihnen kann aber - wie bereits erwähnt - zugemutet werden, die hinterlegten GmbH-Abschlüsse beim Registergericht einzusehen oder eine Abschrift von diesen anzufordern.

Es dürfte deshalb einiges dafür sprechen, nur solchen GmbH, die derzeit schon den Bestimmungen des Publizitätsgesetzes unterliegen, eine Veröffentlichung ihrer Jahresabschlüsse im Bundesanzeiger vorzuschreiben³⁾. Diesen - ausgesprochen großen - Gesellschaften dürfte unter Kostengesichtspunkten auch eine Bekanntmachung der Anhänge und Lageberichte zuzumuten sein⁴⁾. Bei allen anderen GmbH sollte nochmals überdacht werden, ob nicht eine Hinterlegung der Jahresabschlüsse zur Sicherung der

1) Vgl. auch die noch folgenden Ausführungen auf S. 260 f. dieser Studie.

2) Vgl. Priester, Hans-Joachim, Rechnungslegung, a.a.O., S. 230.

3) Der in Fn. 3 auf S. 7 beschriebenen Regelung der Bundesregierung ist deshalb zuzustimmen.

4) Vgl. Kommission Rechnungswesen im Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V., a.a.O., S. 379 (Wpg-Fassung); Priester, Hans-Hoachim, Rechnungslegung, a.a.O., S. 230 f.

schutzwürdigen Interessen außenstehender Dritter - gedacht ist vor allem an die Gläubiger (vgl. Abschnitt 2.1. dieser Studie) - ausreicht¹⁾²⁾. Infolge der geringen Kosten dieser Publizitätsform könnte dadurch auch den Befürchtungen hinsichtlich einer möglichen wettbewerblichen Benachteiligung mancher GmbH infolge einer übermäßig hohen finanziellen Belastung weitgehend entgegengewirkt werden.

Unter Kostengesichtspunkten scheint auch der Vorschlag der Kommission Rechnungswesen im Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V. beachtenswert zu sein. Dieser Vorschlag stellt eine Art Kompromißlösung zwischen den Plänen des Bundesministers der Justiz und den eben erfolgten Anregungen dar. Nach den Vorstellungen der Kommission sollen kleine und mittlere GmbH nur einige wenige Posten aus dem Jahresabschluß im Bundesanzeiger bekanntmachen³⁾. Zwar sollte auf-

-
- 1) In diesem Falle hätte noch eine genauere Untersuchung über die (organisatorische) Vorteilhaftigkeit der Einführung eines Zentralregisters zu erfolgen. Vgl. dazu Hommelhoff, Peter, und Anton O. Inhoffen, a.a.O., S. 1053; Richter, Martin, Die Sicherung der aktienrechtlichen Publizität durch ein Aktienamt, Diss., Saarbrücken 1975, S. 201 ff.; Wysocki, Klaus von, Anpassung, a.a.O., S. 71 f. Der Verfasser bezweifelt allerdings, daß die Einführung eines Zentralregisters Vorteile mit sich bringen könnte. Vor allem infolge der großen Anzahl der GmbH könnten sich wegen der Fülle der zu speichernden Daten organisatorische Schwierigkeiten ergeben.
 - 2) Priester schlägt sogar vor, daß der deutsche Gesetzgeber von den Erleichterungsmöglichkeiten des Art. 47 Vierte EG-Richtlinie in vollem Umfange Gebrauch machen sollte. Die GmbH brauchten in diesem Falle den Lagebericht nur zur Einsichtnahme am Sitz der Gesellschaft bereithalten. Vgl. Priester, Hans-Joachim, Rechnungslegung, a.a.O., S. 231. Einer solchen Regelung sollte jedoch ebenfalls aus organisatorischen Gründen skeptisch gegenübergestellt werden, zumal eine Hinterlegung des Lageberichtes beim Registergericht - wie bereits gezeigt - keine allzu hohen Kosten verursacht.
 - 3) Vgl. dazu genauer Kommission Rechnungswesen im Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V., a.a.O., S. 9 f., Tz. 23 (DBW-Fassung).

grund der obigen Ausführungen Skepsis bezüglich einer verbesserten Information außenstehender Dritter walten. Aber wie dem auch sei: Unter rein kostenmäßigen Gesichtspunkten kann eine solche (Kompromiß-) Lösung als durchaus zweckmäßig angesehen werden.

6.1. Die Prüfungskosten

6.1.O. Zur Beziehung zwischen Publizität und Prüfungspflicht

Rein formal stellen Publizität und Prüfung von Jahresabschlüssen zwei unterschiedliche Tatbestände dar, die durchaus getrennt voneinander den Unternehmungen vom Gesetzgeber auferlegt werden könnten. So wird in der Literatur sogar teilweise die Auffassung vertreten, daß eine Abschlußprüfung allein eine ausreichende Maßnahme zur Sicherung der schutzwürdigen Interessen Außenstehender bildet¹⁾.

Gleichwohl herrscht weitgehende Übereinstimmung darüber, daß eine Publizitätsverpflichtung ohne Prüfung weitgehend sinnlos ist, da nur auf diese Weise die Ordnungsmäßigkeit und Gesetzmäßigkeit der publizierten Jahresabschlußdaten halbwegs sicher garantiert wird²⁾. Greiffenhagen vertritt sogar die Meinung, "... daß eine Publizität ohne Prüfungspflicht, ohne das Testat eines autorisierten Experten eine Halbheit und möglicherweise in den Konsequenzen noch schlimmer wäre als nichts."³⁾

1) Vgl. Maul, Karl-Heinz, Zur Pflichtprüfung der GmbH durch Wirtschaftsprüfer, in: DB, 29. Jg. (1976), S. 255.

2) Vgl. zum Beispiel Fischer, Lutz, Pflichtprüfung, a.a.O., S. 501; Lehnert, Paul R., a.a.O., S. 108; Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität, a.a.O., S. 158.

3) Greiffenhagen, Hermann, Handelsrechtliche Rechnungslegungspublizität, a.a.O., S. 627.

In der Tat dürften die Zusammenbrüche vieler großer Aktiengesellschaften während der Wirtschaftskrise zu Beginn der dreißiger Jahre für die Richtigkeit dieser These sprechen. Die Aktiengesellschaften waren damals zwar publizitätspflichtig, eine Abschlußprüfung war jedoch nicht vorgeschrieben¹⁾. Zwar läßt es sich nicht exakt beurteilen, in welchem Ausmaß es auch bei einer gesetzlich vorgeschriebenen Pflichtprüfung zu Zusammenbrüchen großer Kapitalgesellschaften gekommen wäre. Gleichwohl kann angenommen werden, daß mancher - geradezu skandalöse - Zusammenbruch hätte vermieden werden können.

Auch der Rat der Europäischen Gemeinschaften (und wohl auch der Bundesminister der Justiz) ist augenscheinlich der Auffassung gefolgt, daß zwischen der Publizität und Pflichtprüfung eine ökonomisch zweckmäßige Verbindung besteht²⁾³⁾. Aus diesem Grund sollen mittlere und große Gesellschaften in Zukunft verpflichtet werden, ihre Abschlüsse von Wirtschaftsprüfern oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften prüfen zu lassen.

Bei kleinen Gesellschaften hingegen hat der Bundesminister der Justiz von der Erleichterungsmöglichkeit des Art. 51 Vierte EG-Richtlinie Gebrauch gemacht und eine Befreiung der

1) Vgl. Born, Erich, Die Weltwirtschaftskrise als zeitgeschichtlicher Hintergrund der Einführung der gesetzlichen Pflichtprüfung, in: 75 Jahre Deutsche Treuhand-Gesellschaft (1890 - 1965), hrsg. v. Muthesius, Volkmar, Frankfurt am Main o.J., S. 53 ff.

2) Vgl. Art. 51 Vierte EG-Richtlinie, a.a.O., S. 28.

3) Für den Bundesminister der Justiz kann dies nur vermutet werden, da die entsprechenden Vorschriften des Art. 51 Vierte EG-Richtlinie ohnehin zwingend von den einzelnen Mitgliedstaaten in das nationale Recht transformiert werden müssen.

Verpflichtung zur Prüfung im Vorentwurf und weiterhin auch im überarbeiteten Entwurf vorgesehen¹⁾. Offensichtlich sind die Vertreter des Justizministeriums der - ebenfalls weit verbreiteten - Meinung gefolgt²⁾, daß eine Pflichtprüfung gerade für kleine GmbH eine nicht zu rechtfertigende finanzielle Belastung darstellt.

Diese unterschiedliche Behandlung der GmbH gibt Anlaß zu der Vermutung, daß bei der Diskussion über mögliche wettbewerbliche Nachteile infolge einseitiger Kostenbelastungen auch die Kosten der Abschlußprüfung eine wesentliche Rolle spielen. Da andererseits ein enger Zusammenhang zwischen der Publizität und Prüfung von Jahresabschlüssen besteht, scheint es sinnvoll, die Kostenbelastung, die den mittleren und großen Gesellschaften durch die von ihnen - neben der Publizitätsverpflichtung - zusätzlich geforderte Pflichtprüfung entsteht, in die Untersuchung einzubeziehen.

6.1.1. Zur Errechnung der Prüfungskosten

Bei der Ermittlung der Prüfungskosten muß zunächst zwischen einer freiwilligen und einer gesetzlich vorgeschriebenen Abschlußprüfung unterschieden werden³⁾. Bei einer freiwilligen Prüfung vereinbaren die Beteiligten, das heißt die zu prüfende Unternehmung und der jeweilige Abschlußprüfer, das Honorar grundsätzlich nach eigenem Ermessen⁴⁾.

1) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 42 b GmbHG, S. 113 f.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 42 b GmbHG, S. 127 f.

2) Vgl. Böning, Dieter, a.a.O., S. 2143; Strobel, Wilhelm, Jahresabschluß, a.a.O., S. 1847.

3) Vgl. Müller, Karl Heinz, a.a.O., S. 178.

4) Einer freiwilligen (Abschluß-) Prüfung liegt normalerweise ein schuldrechtlicher Kontrakt zugrunde. Bei Verträgen dieser Art herrscht das Prinzip der Vertragsfreiheit. Deshalb beruht auch die Höhe des Entgeltes auf einer freien Vereinbarung der beteiligten Vertragspartner. Vgl. ebenda.

Die mittleren und großen GmbH hingegen sollen zukünftig gesetzlich verpflichtet sein, ihren Jahresabschluß unter Einbeziehung der Buchführung und des Lageberichtes prüfen zu lassen. Bei gesetzlich vorgeschriebenen Abschlußprüfungen unterliegen die Auftraggeber indes einem "... Kontrahierungszwang mit Angehörigen des zur Vornahme dieser Prüfungen allein berechtigten Personenkreises"¹⁾, der zur Folge hat, daß der Ermittlung des Prüferhonorars eine Gebührenordnung zugrunde liegen muß.

Da der in § 55 Wirtschaftsprüferordnung vorgesehene Erlaß einer Gebührenordnung für Pflichtprüfungen durch den Bundesminister für Wirtschaft bisher noch nicht ergangen ist, muß die "Gebührenordnung für Pflichtprüfungen" vom 11.4.1939²⁾ formal als Grundlage zur Errechnung des Prüferhonorars herangezogen werden³⁾. Die darin enthaltenen Regelungen beinhalten jedoch verständlicherweise keine zeitentsprechenden Beträge, so daß diese nur noch in Bezug auf die grundsätzliche Bemessungsgrundlage zur Errechnung des Prüferhonorars angewandt werden⁴⁾. Das Prüferhonorar setzt sich im allgemeinen aus Zeit- und Wertgebühren zusammen, wobei die Zeitgebühren normalerweise ein wesentlich höheres Gewicht besitzen.

-
- 1) Wysocki, Klaus von, Betriebswirtschaftliches Prüfungswesen - Prüfungsordnungen und Prüfungsorgane, München 1972, S. 220.
 - 2) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (Hrsg.), Wirtschaftsprüfer-Handbuch 1977, a.a.O., S. 166 ff.
 - 3) Vgl. ebenda, S. 165 f.; Wysocki, Klaus von Betriebswirtschaftliches Prüfungswesen, a.a.O., S. 221.
 - 4) Vgl. Wysocki, Klaus von, Betriebswirtschaftliches Prüfungswesen, a.a.O., S. 221

Der Bundesjustizminister sieht im Vorentwurf und auch im überarbeiteten Entwurf vor, daß die Abschlußprüfungen der GmbH nur durch Wirtschaftsprüfer oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften vorgenommen werden können. Aus diesem Grund dürfte es zunächst sinnvoll sein, bei der Würdigung der entstehenden Prüfungskosten die Gebührenverlautbarung des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. vom 22. Juni 1971 heranzuziehen¹⁾. Diese dürfte nämlich bei der Gestaltung der Prüferhonorare derzeit immer noch die wichtigste Grundlage bilden, auch wenn sie aufgrund kartellrechtlicher Bestimmungen den Berufsangehörigen lediglich als Orientierungshilfe bei der Ermittlung eines berufsüblichen Honorares dienen kann²⁾.

Allerdings ist auch mit Hilfe dieser Gebührenverlautbarung ein genauer Nachweis der Honorarkosten, die den GmbH zukünftig entstehen, an dieser Stelle nicht möglich, da die Zeitspanne, die für eine Prüfung (bei gleich großen Gesellschaften) notwendig ist, höchst unterschiedlich sein kann. Ausschlaggebend für die Dauer der Prüfung ist dabei vor allem die Anzahl der zu kontrollierenden Einzelvorgänge. Diese wiederum sind primär von der jeweiligen Branche und auch von speziellen Gegebenheiten bei der betreffenden Unternehmung abhängig³⁾.

1) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (Hrsg.), Gebühren der Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, unveröffentlichte Broschüre, o.O. 1971.

2) Vgl. Wysocki, Klaus von, Betriebswirtschaftliches Prüfungswesen, a.a.O., S. 224.

3) So erfordert beispielsweise die Prüfung eines hochautomatisierten Industriebetriebs einen geringeren Zeitaufwand als dies bei einem Handelsbetrieb, der über ein umfangreiches Sortiment verfügt, der Fall ist.

Orientiert man sich am "Ergebnis einer im Auftrage des Bundesjustizministeriums zum Stande vom 17. Dezember 1977" von der Wirtschaftsprüferkammer gefertigten Übersicht zu den sich aus der GmbH-Pflichtprüfung ergebenden Prüfungskosten, so dürften die geschätzten Mindestausgaben für GmbH, die gerade die Untergrenze für mittlere Gesellschaften überschritten haben und im Sinne der Vierten EG-Richtlinie somit schon als mittelgroß gelten, mindestens rund 12 000 DM betragen. Für GmbH, die gerade die Untergrenze für große Gesellschaften überschritten haben, belaufen sich die Honorarbeträge mindestens auf rund 18 000 DM ¹⁾²⁾. Für die Mehrzahl prüfungspflichtiger GmbH dürften sich jedoch in der Regel eher größere Beträge ergeben, schon allein deshalb weil die für sie jeweils geltenden Größenkriterien meist einen höheren Umfang aufweisen.

In der Literatur hat sich wiederum vor allem Strobel mit den Kosten der Prüfung befaßt. Ohne allerdings anzugeben, auf welchen Ausgangsdaten und Berechnungen seine Überlegungen beruhen, vertritt er die Auffassung, daß die Prüfungskosten bei mittleren und großen Gesellschaften im Durchschnitt etwa 10 000 DM betragen ³⁾. Diese Summe scheint aufgrund der in dieser Studie vorgenommenen Schätzung, die korrekt auf Berechnungen der Wirtschaftsprüferkammer beruhen, eher zu gering zu sein.

Die bei einer Abschlußprüfung entstehenden Kosten beschränken sich im allgemeinen jedoch nicht nur auf das Prüferhonorar. Vielmehr müssen auch die Kosten der Prüfungsvorbereitung und -unterstützung beachtet werden ⁴⁾. Diese beiden Vorgänge haben für die prüfungspflichtigen Unternehmungen meist zusätzliche Kosten wegen der Beanspruchung von Personal und Räumlichkeiten durch die Abschlußprüfer zur Folge. Bei einer betriebswirtschaftlich exakten Kostenanalyse müßten deshalb die Opportunitätskosten der Verwendung der jeweiligen betrieblichen Ressourcen errechnet werden. Die Erträge, die bei dem

1) Vgl. Wirtschaftsprüferkammer (Hrsg.), Ergebnis einer im Auftrage des Bundesjustizministeriums zum Stande vom 7. Dezember 1977 von der Wirtschaftsprüferkammer gefertigten Übersicht hinsichtlich der Höhe der sich aus der GmbH-Pflichtprüfung ergebenden Pflichtprüfungskosten, unveröffentlichte Broschüre, o.O. 1977.

2) Die in der Zwischenzeit erfolgten Gehaltserhöhungen, die sich gerade in der sehr arbeitsintensiven Wirtschaftsprüferbranche relativ stark bei der Festlegung des Prüferhonorares auswirken dürften, sind bei den eben genannten Zahlenangaben noch nicht berücksichtigt.

3) Vgl. Strobel, Wilhelm, Die Bilanzreform, a.a.O., S. 4.

4) Vgl. derselbe, Jahresabschluß, a.a.O., S. 1846.

bestmöglichen alternativen Einsatz des Personals und der Räumlichkeiten erzielt werden könnten, wären dabei als Opportunitätskosten anzusetzen. Diese zusätzliche Belastung dürfte indes bei den einzelnen GmbH sehr stark differieren. Zum einen dürfte der Umfang der Prüfungsvorbereitung und -unterstützung sehr verschieden sein. Zum anderen dürften auch die anderweitig erzielbaren Erträge sehr unterschiedlich veranschlagt werden.

Die Errechnung eines hinreichend genauen Betrages kann letztlich nur unternehmensintern - und auch in diesem Falle oft nur mit großen Schwierigkeiten verbunden - bei jeder einzelnen GmbH selbst ermittelt werden. Die Ermittlung einer exakten Zahlenangabe ist somit im Rahmen dieser Studie weder sinnvoll noch möglich. Die von der Wirtschaftsprüferkammer errechneten Honorarkosten zeigen allerdings deutlich, daß allein schon die reinen Prüfungskosten bei den mittleren und großen GmbH einen recht erheblichen Umfang aufweisen.

6.1.2. Von der zukünftigen Prüfungspflicht betroffene Unternehmungen

Bei der Beurteilung der zusätzlichen Belastungen für mittlere und große GmbH infolge der Prüfung ihrer Jahresabschlüsse muß in Rechnung gestellt werden, daß derzeit schon viele Gesellschaften sich freiwillig prüfen lassen, so daß den wenigsten prüfungspflichtigen GmbH zukünftig zusätzliche Kostenbelastungen entstehen. Das Ergebnis einer im Jahre 1979 vom Bundesminister der Justiz vorgenommenen "rechtstatsächlichen Untersuchung über die von den wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen durchgeführten Tätigkeiten bei GmbH und GmbH & Co. KG" zeigt nämlich, daß "... 82,6 % der (neu prüfungspflichtig werdenden, d. Verf.) GmbH ihren Jahresabschluß

schon heute in irgendeiner Form prüfen lassen"¹⁾. Zwar könnten auch bei den schon freiwillig geprüften GmbH zusätzliche Kosten entstehen, wenn die bisherige (auf freien Vereinbarungen beruhende) Vergütung einen geringeren Umfang als das bei der Pflichtprüfung entstehende Honorar aufweist oder die bisherigen freiwilligen Prüfungen einen geringeren Umfang besitzen als die zukünftig anstehenden Pflichtprüfungen. Diese Differenzen - und somit auch die zusätzlichen Kosten - dürften indes vergleichsweise gering sein.

Nur bei weniger als 20 % der prüfungspflichtigen Gesellschaften muß deshalb mit einer erheblichen zusätzlichen kostenmäßigen Belastung gerechnet werden. Ob diese finanziellen Verpflichtungen jedoch einen gravierenden Nachteil gegenüber Einzelkaufleuten und Personengesellschaften zur Folge haben, kann - ähnlich wie bei den Kosten der Publizität - kaum hinreichend exakt beurteilt werden, zumal - wie die nächsten Abschnitte zeigen werden - gerade von der Abschlußprüfung auch (kompensatorische) Nutzenwirkungen ausgehen können.

6.2. Kritische Würdigung möglicher kompensatorischer Nutzenwirkungen

6.2.0. Zur Bedeutung von Nutzenwirkungen - eine theoretische Betrachtung

Ceteris paribus haben die zusätzlichen Kostenbelastungen, die bei Zugrundelegung der in den Entwürfen geplanten Publizitäts- und Prüfungsbestimmungen vor allem die mittleren und großen Gesellschaften treffen würden, ein Ausscheiden von sogenannten Grenzbetrieben in der Rechtsform der GmbH aus dem

1) Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Zusammenfassung der Ergebnisse der im Jahre 1979 durchgeführten rechtstatsächlichen Untersuchung über die von den wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen durchgeführten Tätigkeiten bei GmbH und GmbH & Co. KG, unveröffentlichtes Manuskript, Bonn 1981, S. 4.

Markt zur Folge. Diese Gesellschaften, die sich mit ihrer Produktion bisher an der langfristigen Preisuntergrenze bewegten, können in Zukunft mit ihren erzielten Erlösen nicht mehr ihre gesamten Kosten decken. Die nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten der GmbH hingegen, die sich derzeit ebenfalls in der Situation eines Grenzanbieters befinden, können langfristig weiter am Markt existieren.

Es ist jedoch denkbar, daß von dem Publizitäts- und (bei mittleren und großen GmbH) Prüfungszwang Nutzenwirkungen ausgehen, so daß die oben beschriebene wettbewerbliche Benachteiligung abgeschwächt oder - zumindest in manchen Fällen - vollkommen kompensiert werden könnte¹⁾.

Es wäre im Rahmen dieser Studie sehr erstrebenswert, die möglichen Nutzenwirkungen genauer zu quantifizieren. In diesem Falle könnte mittels einer Kosten-Nutzen-Analyse²⁾ relativ sicher festgestellt werden, in welchem Maße die entstehenden Kostenbelastungen tatsächlich durch den Zusatznutzen ausgeglichen werden können. Abgesehen davon, daß der Kosten-Nutzen-Analyse ohnehin eine Reihe recht bedenklicher metho-

1) Bemerkenswert ist, daß sowohl der Rat der Europäischen Gemeinschaften als auch der Bundesminister der Justiz bei ihrer Begründung zur Publizitätsverpflichtung von Kapitalgesellschaften die möglichen Nutzenwirkungen, die für diese Unternehmungen selbst entstehen könnten, nicht berücksichtigen. In der Vierten EG-Richtlinie und im darauf aufbauenden Vorentwurf des deutschen Gesetzgebers werden nur die positiven Auswirkungen für Externe (vor allem Gläubiger und Kapitalanleger) erwähnt.

2) Die Kosten-Nutzen-Analyse wird in der Wirtschaftswissenschaft üblicherweise dazu benutzt, die (ökonomische) Vorteilhaftigkeit von geplanten unternehmerischen, aber auch staatlichen Aktivitäten zu ermitteln.

discher Mängel anhaften¹⁾, lassen sich - wie im folgenden zu zeigen sein wird - die möglichen Nutzenwirkungen publizierter und geprüfter Jahresabschlüsse nicht quantifizieren. Diese können lediglich verbal umschrieben werden, so daß ein exaktes Ergebnis im Sinne einer genauen Zahlenangabe somit nicht zu ermitteln ist.

6.2.1. Kompensatorische Nutzenwirkungen durch publizierte Jahresabschlußdaten

6.2.1.0. Der Einfluß der Publizität auf die Entscheidungen der Unternehmer

Wie bereits ausführlich erörtert, wird in Kreisen der GmbH befürchtet, daß aus veröffentlichten Jahresabschlüssen gewonnene Erkenntnisse, die möglicherweise auf unternehmerische Fehlleistungen schließen lassen, manche Geschäftspartner veranlassen könnten, Konsequenzen zu ergreifen, die sich wiederum ungünstig für die betreffenden Gesellschaften auswirken können. Im betriebswirtschaftlichen Schrifttum wird deshalb die Auffassung vertreten, daß bei einer Publizitätsverpflichtung die Geschäftsführer von GmbH zu einer erhöhten Sorgfalt bei ihren unternehmerischen Entscheidungen veranlaßt werden²⁾, um diese Befürchtung von vornherein nicht zum Tragen kommen zu lassen.

Dieser Vermutung stehen andererseits verschiedene Bedenken entgegen. Zunächst ließe sich einwenden, daß die Leiter von

1) Vgl. dazu Arnold, Volker, Art. Nutzen-Kosten-Analyse II: Anwendung, in: HdWW, a.a.O., Fünfter Band, S. 382 ff.; Hamm, Walter, und Wolfgang Neumann, Binnenwasserstraßenpolitik, Berlin 1973, S. 51 ff.; Künzi, Hans Paul, und J. Kohlas, Zur Kosten-Nutzen-Analyse in staatlicher, wirtschaftlicher und industrieller Sicht, in: NZZ, Fernausgabe vom 30.8.1967 und 31.8.1967, o.S.

2) Vgl. Greiffenhagen, Hermann, Handelsrechtliche Rechnungslegungspublizität, a.a.O., S. 625; Meyer, Fritz W., a.a.O., S. 9.

GmbH zumindest von den Gesellschaftern bei einer augenscheinlich schlechten Geschäftsführung ohnehin Kritik zu erwarten haben. Diese sind nämlich - wie bereits an anderer Stelle dargestellt - nicht auf eine Publizitätsverpflichtung angewiesen, um ihre Einsichts- oder Kontrollrechte wahrnehmen zu können. Dieser These steht allerdings wiederum entgegen, daß Geschäftsführer und Anteilseigner häufig personell identisch sind. Zumindest in diesen Fällen kann jedoch kaum erwartet werden, daß die Gesellschafter eine Geschäftspolitik kritisieren, die sie selbst in die Wege geleitet haben.

Es sollte auch in Rechnung gestellt werden, daß gerade diejenigen Geschäftspartner - gedacht ist vor allem an die Lieferanten -, die bisher im allgemeinen über recht geringe Informationsmöglichkeiten verfügen, auch häufig bei einem Zusammenbruch von GmbH (aufgrund geringer Sicherheiten) materielle Nachteile in Kauf nehmen müssen. Selbst wenn schon bisher eine strenge Kontrolle der Geschäftsleitung durch die Gesellschafter erfolgen würde, dürfte von den Lieferanten infolge der Publizitätspflicht ein zusätzlicher - erweiterter - Druck zu einer soliden Geschäftsführung bei den GmbH ausgehen.

Eine wesentlich größere Bedeutung weist die These auf, daß kurioserweise gerade die Ausrichtung unternehmerischer Entscheidungen an der möglichen Kritik Außenstehender die Geschäftsleitungen von GmbH "... zu Entscheidungen veranlassen (könnte, d. Verf.), die andernfalls als nicht-optimal verworfen ... würden."¹⁾ Einige Geschäftsführer dürften nämlich davon ausgehen, daß viele Außenstehende in der Gegenwart die Auswirkungen mancher - langfristig angelegter - unternehmerischer Maßnahmen für die Zukunft trotz der zukunftsorientier-

1) Eisenführ, Franz, a.a.O., S. 48.

ten Angaben im Lagebericht nicht vorausschätzen können. Deshalb könnte der eine oder andere Geschäftsführer - im Zuge einer allzu kurzfristigen Denkweise - gegenwärtig hohe Umsätze oder Gewinne erzielen wollen, obwohl bei einer langfristigen - und letzten Endes erfolgreicheren - Strategie beispielsweise eine Konsolidierungsphase angebracht wäre.

In der Tat dürfte ein solches Verhalten bei einigen Unternehmern nicht ausgeschlossen werden können. Es wäre indes sicherlich verfehlt, die eben beschriebene, ökonomisch wenig sinnvolle, Handlungsweise der Mehrzahl der Leiter von GmbH unterstellen zu wollen. Vor allem sollte in Betracht gezogen werden, daß die Geschäftspartner - wie bereits in Abschnitt 4.0.2. dieser Arbeit mehrfach dargelegt - häufig nur durch Vergleiche mehrerer Jahresabschlüsse aufeinanderfolgender Geschäftsjahre sinnvolle Erkenntnisse gewinnen können. Die letzten Endes meist negativen Auswirkungen der oben beschriebenen Handlungsweise träten dann deutlich zutage. Die Geschäftsleitungen von GmbH müßten deshalb zumindest bei bilanzanalytisch geschulten Außenstehenden damit rechnen, daß eine kurzfristig angelegte Strategie letztlich durchschaut würde. Allein aus diesem Grund werden die wenigsten von ihnen zu unzweckmäßigen Entscheidungen neigen.

Abschließend läßt sich somit feststellen, daß von publizierten Jahresabschlüssen durchaus erhöhte (unternehmerische Fehler verhindernde) positive Einflüsse auf die Dispositionen mancher Geschäftsleitungen von GmbH ausgehen könnten.

6.2.1.1. Werbende Wirkungen

6.2.1.1.0. Mögliche vertrauensschaffende Einflüsse publizierter Jahresabschlußdaten

Ein weiterer wettbewerblicher Vorteil der Publizität von Jahresabschlüssen könnte in deren möglicher werbender Wirkung liegen. Dabei ist weniger an die Information von Letztverbrauchern gedacht, da diese - wie bereits in Abschnitt 5.4.0. dieser Studie betont - bei ihren Einkaufsentscheidungen normalerweise andere Informationsquellen bevorzugen. Auch auf die breite Öffentlichkeit dürften die meisten GmbH-Abschlüsse aus den ebenfalls schon genannten Gründen¹⁾ wohl kaum public relations-Wirkungen ausüben²⁾. Es läßt sich jedoch vermuten, daß die veröffentlichten Jahresabschlußdaten die Vertrauensbasis der Geschäftspartner von GmbH erhöhen könnten³⁾. Diese Ansicht wird offensichtlich auch von der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V. vertreten, denn diese betont, daß "... allzu schweigsame Betriebe ... oft als unstabil"⁴⁾ gelten.

Die Ergebnisse der vorhergehenden Abschnitte, die sich mit den Reaktionen der externen Informationsinteressenten befaßt haben, verdeutlichen allerdings, daß im allgemeinen nur von den Jahresabschlüssen der erfolgreichen GmbH Anstöße zu einer

-
- 1) Vgl. vor allem die Ausführungen auf S. 245 ff. dieser Arbeit.
 - 2) Zur Diskussion über die Zweckmäßigkeit der Unterrichtung der Öffentlichkeit zumindest durch Großunternehmungen vgl. Hax, Karl, a.a.O., S. 97; Kaiser, Joseph H., Die Wahrnehmung Öffentlicher Publizitätsinteressen, in: Das Frankfurter Publizitätsgespräch, a.a.O., S. 91 ff.; Redmann, Monika, Für und wider größerer Publizitätsverpflichtung der Unternehmen aus wirtschaftspolitischer Sicht, unveröffentlichtes Manuskript, Mainz o. J., S. 34; Reinhardt, Rudolf, Private Unternehmen und Öffentliches Interesse, in: Beiträge zum Arbeits-, Handels- und Wirtschaftsrecht, Festschrift für Alfred Hueck zum 70. Geburtstag, hrsg. v. Dietz, Rolf, Hans Carl Nipperdey und Eugen Ulmer, München-Berlin 1959, S. 439 ff.
 - 3) Vgl. Adelberger, Otto, a.a.O., S. 219.
 - 4) Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V. (Hrsg.), Aktionsprogramm, a.a.O., S. 1.

Erhöhung der Vertrauensbasis ausgehen dürften. Bei wirtschaftlich schwachen GmbH dürfte in den meisten Fällen wohl eher der gegenteilige Effekt angenommen werden. Insofern kann von einem generellen Vorteil für die GmbH gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten allerdings letztlich nicht die Rede sein.

Die Gegner einer Publizitätsverpflichtung könnten - bei extremer Argumentationsweise - sogar die These vertreten, daß auch die Vorteile, die den erfolgreichen GmbH entstehen können, als recht gering anzusehen sind. Zur Bekräftigung dieser Vermutung könnte angeführt werden, daß die wirtschaftlich soliden GmbH bei einem großen Nutzen infolge werbender Wirkungen schon in der Vergangenheit in weitem Umfang ihre Jahresabschlüsse freiwillig den Geschäftspartnern vorgelegt hätten.

Bei diesem Einwand sollte jedoch einschränkend berücksichtigt werden, daß die GmbH möglicherweise gerade infolge der fehlenden gesetzlichen Verpflichtung zur Publizität ihrer Abschlüsse die möglichen werbenden Wirkungen bisher nicht berücksichtigt haben. Zumindest erfolgreichen Gesellschaften könnten deshalb - (aufgrund gesetzlicher Bestimmungen) gezwungenermaßen - durchaus wettbewerbliche Vorteile in Form von werbenden Wirkungen durch die Veröffentlichung entstehen.

6.2.1.1.1. Mögliche vertrauensschaffende Wirkungen des Bestätigungsvermerks

Die Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie und der darauf aufbauenden zwei Entwürfe sehen vor, daß die veröffentlichten Jahresabschlüsse der prüfungspflichtigen mittleren und großen GmbH den vollen Wortlaut des Prüfertestates enthalten müs-

sen¹⁾. Die externen Informationsinteressenten sollen dadurch - wie bisher bei den Aktiengesellschaften - in kurzgefaßter Form über das Ergebnis der Jahresabschlußprüfung unterrichtet werden²⁾.

Der in der Regel uneingeschränkt erteilte Bestätigungsvermerk beinhaltet jedoch nur eine Bestätigung der Ordnungs-, Gesetz- und Satzungsmäßigkeit des geprüften Jahresabschlusses und der Buchführung³⁾. Der externe Informationsinteressent ist demnach trotz eines erteilten Prüfertestates auch weiterhin gezwungen, sich selbst einen Überblick über die wirtschaftliche Situation der jeweiligen publizitätspflichtigen Unternehmung zu verschaffen.

Dennoch besitzt der Bestätigungsvermerk in einem anderen Sinne durchaus einen Erkenntniswert. "Er bringt ... zum Ausdruck, daß man sich nach der Überzeugung des Abschlußprüfers ... auf das Zahlenwerk des Jahresabschlusses und die Angaben ... (im Lagebericht, d. Verf.) stützen kann."⁴⁾ Aus diesem Grunde wird teilweise im betriebswirtschaftlichen Schrifttum die Auffassung vertreten, daß das Prüfertestat tatsächlich bei der Bonitätsüberwachung eine gewisse Bedeutung innehaben könnte⁵⁾.

-
- 1) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 42 f GmbHG, S. 116 f.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 42 f GmbHG, S. 131.
 - 2) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (Hrsg.), Wirtschaftsprüfer-Handbuch 1977, a.a.O., S. 903.
 - 3) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (Hrsg.), Wirtschaftsprüfer-Handbuch 1977, a.a.O., S. 905; Leffson, Ulrich, Erkenntniswert des Jahresabschlusses und Aussagewert des Bestätigungsvermerks, in: Wpg, 29. Jg. (1976), S. 5; Martens, Hans-Jürgen, Der Aussagewert des Bestätigungsvermerks nach neuem Aktienrecht, in: Wpg, 20. Jg. (1967), S. 538 und S. 546.
 - 4) Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (Hrsg.), Wirtschaftsprüfer-Handbuch 1977, a.a.O., S. 905.
 - 5) Vgl. Martens, Hans-Jürgen, a.a.O., S. 538 f.

Es müßte aufgrund der obigen Argumentationsweise im Grunde genommen einleuchtend sein, daß ein veröffentlichter Bestätigungsvermerk in einigen Fällen die Vertrauensbasis der Geschäftspartner erhöhen könnte. Die zukünftig prüfungspflichtigen mittelgroßen und großen Gesellschaften würden insofern einen wettbewerblichen Vorteil gegenüber den meisten Einzelkaufleuten und Personengesellschaften, aber auch gegenüber den kleinen GmbH besitzen.

Der Auffassung, daß durch ein erteiltes Prüfertestat die Vertrauensbasis der Geschäftspartner erhöht werden könnte, widersprechen jedoch in recht hohem Maße die Ergebnisse der persönlichen Gespräche und schriftlichen Befragungen des Verfassers. Es zeigt sich, daß in weiten Kreisen der Wirtschaft offenbar dem Bestätigungsvermerk keine allzu große Bedeutung beigemessen wird¹⁾. Vor allem wird in jüngerer Zeit mit dem ständigen Hinweis auf den Zusammenbruch der Beton- und Monierbau AG die Meinung vertreten, daß eine alleinige Orientierung an veröffentlichten Prüfertestaten geradezu schädlich sein kann. Dabei wird häufig argumentiert, daß die Ordnungsmäßigkeit von Jahresabschlüssen letzten Endes von ziemlich untergeordneter Bedeutung ist, da der Bestätigungsvermerk ohnehin nicht als Garant für die Gesundheit einer Unternehmung angesehen werden kann.

Nun ließe sich einwenden, daß der Zusammenbruch der Beton- und Monierbau AG eine Art Ausnahme von der Regel bildete²⁾.

1) Vgl. auch dazu Leffson, Ulrich, Erkenntniswert, a.a.O., S. 6 ff.; Ludewig, Rainer, Probleme der nationalen Berufsausübung, in: Wpg, 28. Jg. (1975), S. 2 und S. 5; Lutter, Marcus, Der Wirtschaftsprüfer und seine Aufgaben in unserer Zeit, in: Bericht über die Fachtagung 1974 des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Düsseldorf 1975, S. 234 ff.

2) In diesem Zusammenhang könnte angeführt werden, daß die Zweifel am eigentlichen Wert von Bestätigungsvermerken nur temporär bedingt sind, so daß zukünftig doch mit einer Art werbender Wirkung gerechnet werden könnte.

Dem steht jedoch entgegen, daß es in der Vergangenheit schon eine Reihe von ähnlich gelagerten Fällen gegeben hat, die ebenfalls Aufsehen erregt haben, und auch für die Zukunft solche Fälle nicht ausgeschlossen werden können¹⁾.

Möglicherweise könnte auch eine andere Ausgestaltung des Bestätigungsvermerkes dessen Aufwertung in der Öffentlichkeit zur Folge haben. Bisher hat der Bestätigungsvermerk einen recht kurzen Wortlaut und hinweisende Zusätze erfolgten in den wenigsten Fällen²⁾. In den entsprechenden Vorschriften der beiden Entwürfe werden hingegen Ergänzungen allgemein zugelassen und in bestimmten Fällen sogar ausdrücklich gefordert³⁾. Jedoch sind diese zusätzlichen Hinweise von recht formaler Natur. Deswegen kann vermutet werden, daß das Prüfertestament trotz dieser Zusätze auch weiterhin primär eine Beglaubigungsfunktion innehat⁴⁾ und aus diesem Grund wiederum der geänderte (formale) Inhalt des Bestätigungsvermerks wenig dazu beitragen dürfte, die in der Praxis vorzufindenden Bedenken zu verringern.

Abschließend kann bezüglich der Bedeutung des (veröffentlichten) Bestätigungsvermerks festgestellt werden, daß dessen mögliche Nutzenwirkungen höchst unsicher sind. Dies zeigt sich allein darin, daß manchen positiven Äußerungen in der Literatur die vorwiegend skeptischen Meinungen der Praxis gegenüberstehen. Ein allgemeingültiges und exaktes Urteil ist deshalb in dieser Arbeit nicht möglich. Es kann allerdings durchaus vermutet wer-

1) Vgl. Ludewig, Rainer, a.a.O., S. 2, Fn. 2 ff.

2) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (Hrsg.), Wirtschaftsprüfer-Handbuch 1977, a.a.O., S. 917 ff.

3) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 284 HGB, S. 70; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 284 HGB, S. 76.

4) Vgl. auch die Vorschläge des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. zur Ausgestaltung des Bestätigungsvermerks. Bei diesen Erweiterungsvorschlägen handelt es sich jedoch auch nur um recht formale Zusätze. Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Stellungnahme, a.a.O., S. 182.

den, daß sich für die eine oder andere GmbH doch positive Einflüsse ergeben könnten, insbesondere, wenn sich in Zukunft in der Öffentlichkeit allmählich ein besseres Verständnis hinsichtlich der grundsätzlichen Funktion des Bestätigungsvermerks durchsetzen würde und das Prüfertestat nicht mehr als Hinweis auf die wirtschaftliche Lage der publizierenden Unternehmung verstanden wird.

6.2.2. Kompensatorische Nutzenwirkungen durch die
Prüfungspflicht

6.2.2.0. Der handelsrechtliche Jahresabschluß als
Steuerungs- und Kontrollinstrument des Betriebs-
geschehens

Bei der Analyse von möglichen unternehmensinternen Nutzenwirkungen der Abschlußprüfung scheint es notwendig, zunächst auf die grundsätzliche Bedeutung von Jahresabschlüssen für Unternehmungen einzugehen. Würde nämlich dem handelsrechtlichen Abschluß innerhalb der Gesellschaften keine Bedeutung beigemessen, dürfte auch von der Prüfung des handelsrechtlichen Jahresabschlusses wohl kaum ein innerbetrieblicher Zusatznutzen zu erwarten sein.

Die Nutzenwirkung von Jahresabschlüssen auf unternehmensinterner Ebene ist im betriebswirtschaftlichen Schrifttum stark umstritten. So vertritt auf der einen Seite Gutenberg die These, daß der Jahresabschluß "... zuerst und vor allem den Unternehmern selbst und denjenigen, die die Geschäfte der Unternehmen verantwortlich leiten, ... Informationen über die

Vermögens- und Gewinnlage des Unternehmens geben soll." ¹⁾²⁾

Kuhn gelangt ebenfalls zu dem Schluß, daß Jahresabschlüsse unter Umständen Grundlage oder zumindest Hilfsmittel für Führungsentscheidungen sein können ³⁾. Bezeichnet man (in Anlehnung an Gutenberg) als Führungsentscheidungen die

- Festlegung der Unternehmenspolitik auf weite Sicht,
- Koordinierung der großen Teilbereiche,
- geschäftliche Maßnahmen von außergewöhnlicher Bedeutsamkeit,
- Besetzung der Führungsstellen in der Unternehmung und die
- Beseitigung von Störungen im laufenden Betriebsprozeß,

so kommt dem handelsrechtlichen Abschluß nach seiner Auffassung zumindest bei Entscheidungen hinsichtlich der ersten vier Sachverhalte eine erhebliche Bedeutung zu, "... weil kein anderes Instrument den ganzheitlichen Charakter wie die Bilanz aufweist." ⁴⁾ Auf diesen Sachverhalt wurde schon in Abschnitt 4.O.O. dieser Studie hingewiesen.

Andererseits gibt es eine Reihe von Autoren, die dem Jahresabschluß jegliche Bedeutung für die Steuerung und Kontrolle einer Unternehmung absprechen. In ihren Augen kann der Jahresabschluß kein Hilfsmittel für unternehmensinterne Entscheidungs-

1) Gutenberg, Erich, Bilanztheorie und Bilanzrecht, in: ZfB, 35. Jg. (1965), S. 20.

2) Diese These spiegelt eine - vor allem auf Schmalenbach zurückgehende, seit Beginn der zwanziger Jahre entstandene - Auffassung wider, derzufolge Jahresabschlüsse nicht nur den Anteilseignern und Gläubigern als Informationsinstrument dienen sollen. Vielmehr soll den Geschäftsleitungen vor allem durch den Ausweis periodengerechter und vergleichbarer Jahresergebnisse der Erfolg ihres unternehmerischen Wirkens aufgezeigt werden.

3) Vgl. Kuhn, Klaus, Die Bilanz als Führungsinstrument der Unternehmensleitung, in: BFuP, 18. Jg. (1966), S. 129 ff.

4) Ebenda, S. 142.

gen sein¹⁾, denn "die quantitativen Methoden, die heute eingesetzt werden müssen, um Führungsentscheidungen im Unternehmen vorzubereiten, sind komplizierter und leistungsfähiger als eine einfache doppelseitige Additionsrechnung, wie sie die Bilanz darstellt."²⁾

Bei der Abwägung der unterschiedlichen Auffassungen sollten zwei Gesichtspunkte (die für die Bedeutsamkeit von Jahresabschlüssen auf unternehmensinterner Ebene sprechen) beachtet werden. Zum einen hängt die Ausgestaltung des Rechnungswesens unter anderem von der Betriebsgröße ab³⁾. Im allgemeinen kann angenommen werden, daß bei kleineren Unternehmungen tendenziell ein weniger gut ausgebautes System von Entscheidungsrechnungen vorhanden ist. Der handelsrechtliche Jahresabschluß könnte insofern unter Umständen doch ein sehr wichtiges internes Informationsinstrument für die meist mittelständisch strukturierten GmbH darstellen. Zum anderen sollte bedacht werden, daß oftmals - und dies gilt nicht nur für den Bereich des betrieblichen Rechnungswesens - eine recht große Kluft zwischen den Forderungen und Erkenntnissen der Betriebswirtschaft und deren Anwendung in der Praxis besteht⁴⁾. Auch aus diesem Grund dürften handelsrechtliche Jahresabschlüsse noch in der Praxis als Steuerungs- und Kontrollinstrument herangezogen werden⁵⁾, selbst wenn in der Zwischenzeit bessere Instrumente entwickelt wurden.

1) Vgl. Albach, Horst, Grundgedanken einer synthetischen Bilanztheorie, in: ZfB, 35. Jg. (1966), S. 21 ff.; Engels, Wolfram, Betriebswirtschaftliche Bewertungslehre im Lichte der Entscheidungstheorie, Köln-Opladen 1962, S. 180; Eisenführ, Franz, a.a.O., S. 40 ff.

2) Albach, Horst, Grundgedanken, a.a.O., S. 22.

3) Vgl. Wöhe, Günter, Einführung, a.a.O., S. 725.

4) Vgl. Baldus, Theodor, Das Rechnungswesen als Grundlage für Entscheidungen der Unternehmensführung, in: Betriebswirtschaftliche Information, Entscheidung und Kontrolle, Festschrift für Heinz Münstermann, hrsg. v. Busse von Colbe, Walther, und Günter Sieben, Wiesbaden 1969, S. 79.

5) Selbst Eisenführ stellt trotz seiner grundsätzlich ablehnenden Haltung fest, "... daß ein für externe Zwecke erstellter... (Jahresabschluß nicht, d. Verf.) völlig nutzlos für die Unternehmensführung" ist. Eisenführ, Franz, a.a.O., S. 46.

6.2.2.1. Der Einfluß der Abschlußprüfung auf die interne Kontroll- und Steuerungsfunktion des Jahresabschlusses

Der Jahresabschluß kann nur dann seiner Funktion als unternehmensinternes Informationsinstrument gerecht werden, wenn seine Ordnungsmäßigkeit sichergestellt ist. Den mittelgroßen und großen GmbH, die sich bisher keiner freiwilligen Prüfung unterzogen haben, könnten - wie bereits im vorstehenden Abschnitt angedeutet - in diesem Zusammenhang Vorteile aus der Prüfungsverpflichtung entstehen, wenn die betreffenden wirtschaftsprüfenden Instanzen bei ihrer Tätigkeit mögliche Fehler in der Rechnungslegung ausmerzen könnten und darüber hinaus die Organisation des Rechnungswesens verbessern würden¹⁾.

Die vorgesehenen Bestimmungen verbieten es den Wirtschaftsprüfern und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften zwar ausdrücklich, bei der Führung der Bücher sowie der Aufstellung des Jahresabschlusses oder anderer zu prüfender Unterlagen über die Prüfungstätigkeit hinaus mitzuwirken²⁾³⁾. Trotz dieser Einschränkung wäre es dennoch sicherlich verfehlt, in der Person des Abschlußprüfers eine Art Examinator zu sehen, dessen Hauptaufgabe im schieren Abhaken besteht⁴⁾. "Der Jahresabschluß kann während der Prüfung noch verändert werden, wenn kurzfristig korrigierbare Mängel festgestellt worden sind und diese von der Gesellschaft beseitigt werden. In Zweifelsfragen wird der Prüfer auch gutachterlich Sachklärung leisten, wenn es zum Beispiel um Fragen des Steuerrechts, der Bewer-

1) Vgl. Maul, Karl-Heinz, a.a.O., S. 253 ff.; Potthoff, Erich, Zur Rechnungslegung und Pflichtprüfung des Jahresabschlusses der GmbH, in: DB, 31. Jg. (1978), S. 1091 f.; Strobel, Wilhelm, Zur EG-Reform der GmbH-Pflichtprüfung und der Rechnungslegung, in: DB, 31. Jg. (1978), S. 706 ff.; derselbe, Jahresabschluß, a.a.O., S. 1845 f.

2) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 281 HGB, S. 66.

3) Dieser Grundsatz wird auch im überarbeiteten Entwurf beibehalten. Vgl. derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 281 HGB, S. 72.

4) Vgl. Maul, Karl-Heinz, a.a.O., S. 253; Potthoff, Erich, a.a.O., S. 1092; Strobel, Wilhelm, Zur EG-Reform, a.a.O., S. 706.

tungsvorschriften usw. geht."¹⁾ Es handelt sich bei dieser Art der Abschlußverbesserung letztlich nur um einen Nebeneffekt der Prüfungstätigkeit²⁾; dennoch sollten die positiven Wirkungen, die von diesem Effekt ausgehen können, nicht unterschätzt werden.

Weiterhin sollte bedacht werden, daß allein das Bemühen der GmbH-Geschäftsführer, einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk durch den Abschlußprüfer zu erhalten, die Sorgfalt der Geschäftsführer bei der Erstellung des Jahresabschlusses von vornherein erhöhen dürfte.

Nun ließe sich einwenden, daß die Geschäftsleitungen von GmbH bei der Aufstellung der Steuerbilanz - die meist mit dem handelsrechtlichen Abschluß identisch ist³⁾ - ohnehin recht sorgfältig vorgehen müssen⁴⁾. Da auch bei gesonderter Aufstellung die Steuerbilanzen gliederungsmäßig häufig an das bisherige Aktienrechtsschema angelehnt sind und die steuerlichen Bilanzierungs- und Bewertungswahlrechte darüber hinaus einen geringeren Umfang aufweisen als die diesbezüglichen handelsrechtlichen Vorschriften, könnte vermutet werden, daß die Steuerbilanz zur innerbetrieblichen Selbstinformation durchaus ausreicht. Außerdem ließe sich anführen, daß sie auch einer Kontrolle durch die steuerliche Betriebsprüfung unterliegt.

1) Potthoff, Erich, a.a.O., S. 1092.

2) Vgl. ebenda.

3) Vgl. Schneider, Dieter, Steuerbilanzen, Wiesbaden 1978, S. 5; Stehle, Heinz, Die GmbH - Unternehmungsform mit Zukunft für mittelständische Betriebe, 2. Aufl., Stuttgart 1978, S. 84.

4) Vgl. dazu Datenverarbeitungsorganisation des steuerberatenden Berufes in der Bundesrepublik Deutschland (DATEV), e.G. (Hrsg.), Bilanz, unveröffentlichtes Programmheft, o.O. o.J.; derselbe, Jahr (Jahresabschluß), unveröffentlichtes Programmheft, o.O. o.J.; Puka, Klaus, Die 4. EG-Richtlinie - Auswirkungen auf das DATEV-Bilanzprogramm, in: DSWR, o. Jg. (1979), S. 225 f.

Die Praxis zeigt jedoch, daß die Steuerungs- und Kontrollfunktion von Steuerbilanzen vor allem durch zwei Mängel in nicht unerheblichem Maße beeinträchtigt wird. Zunächst sind die Aufstellungsfristen für Steuerbilanzen nicht hinreichend genau festgelegt und in der Regel meist sehr ausgedehnt¹⁾.

Die handelsrechtlichen Jahresabschlüsse und der Lagebericht der prüfungspflichtigen mittelgroßen und großen GmbH sollen dagegen in den ersten drei Monaten²⁾, die der kleinen GmbH spätestens innerhalb der ersten sechs Monate des folgenden Geschäftsjahres aufgestellt werden³⁾. Bei den mittleren und großen Gesellschaften soll die Prüfung der Bilanz, der Gewinn- und Verlustrechnung, des Anhangs sowie des Lageberichtes regelmäßig in jedem Jahr durch Wirtschaftsprüfer oder Wirtschaftsprüfungsgesellschaften innerhalb eines Zeitraumes von acht Monaten erfolgen⁴⁾.

Die primäre Funktion der Steuerbilanz besteht in der Sicherstellung einer ordnungsmäßigen Veranlagung von Unternehmungen. Da die Steuerbehörden mit den Veranlagungen oft ein bis zwei Jahre im Rückstand liegen, besteht bei diesen auch keine Veranlassung, "... einen starken Druck auf die Unternehmen zur rechtzeitigen Erstellung von Bilanzen auszuüben."⁵⁾

1) Vgl. von der Heyden, Daniel, und Werner Körner, Bilanzsteuerrecht in der Praxis, 5. Aufl., Herne-Berlin 1977, S. 166; Maul, Karl-Heinz, a.a.O., S. 255.

2) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 41 GmbHG, S. 111; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 41 GmbHG, S. 124.

3) Vgl. ebenda.

4) Dieser Zeitraum bestimmt sich wie folgt. Die Gesellschafter sollen spätestens bis zum Ablauf der ersten acht Monate des Geschäftsjahres über die Feststellung des Jahresabschlusses und über die Gewinnverwendung beschließen. Zum Zwecke der Feststellung jedoch haben die Geschäftsführer wiederum den Prüfungsbericht - als Ergebnis der Abschlußprüfung - den Anteilseignern vorzulegen. Aus diesem Grund muß die Abschlußprüfung in den ersten acht Monaten des betreffenden Jahres erfolgen.

5) Von der Heyden, Daniel, und Werner Körner, a.a.O., S. 166.

Ferner muß die Prüfung der Steuerbilanzen als recht unvollkommen bezeichnet werden. Die Veranlagungsstellen der Finanzämter haben die eigentliche Prüfungstätigkeit fast vollständig auf die Betriebsprüfung übertragen. Diese erfolgt jedoch bei größeren Unternehmungen (im Sinne der Betriebsprüfungsordnung (Steuer))¹⁾ im Durchschnitt nur rund alle vier Jahre²⁾, bei kleineren und mittleren Betrieben (im Sinne der Betriebsprüfungsordnung (Steuer))³⁾ sogar nur in jedem achten Jahr⁴⁾. Da sich zudem die Kontrollen bei kleineren und mittleren Betrieben in der Regel nur auf die letzten drei zurückliegenden Jahre beziehen⁵⁾, kann somit von einer lückenlosen Prüfungs- und Beanstandungstätigkeit keine Rede sein⁶⁾.

- 1) Vgl. Bundesminister der Finanzen, IV A 7 - S 1459 - 15/77, Betr.: Einordnung in Größenklassen; hier Neufestsetzung der Abgrenzungsmerkmale i.S. des § 5 BpO (St) zum 1. Januar 1978, in: BStBl I, Jahrgang 1977, S. 739 f.; o.V., Abgabenordnung: Einordnung der Betriebe in Größenklassen: Neufestsetzung der Abgrenzungsmerkmale i.S. des § 5 Betriebsprüfungsordnung (Steuer), in: DB, 30. Jg. (1977), S. 2355.
- 2) Vgl. o.V., Prüfer kommen alle vier Jahre, in: HB vom 8.7.1981, S. 4; vgl. auch Hanke, Gerhard, Die steuerliche Betriebsprüfung und der Grundsatz der gleichmäßigen Besteuerung, in: BB, 29. Jg. (1974), S. 1261 und S. 1263; Hölling, Henri, Die neue Betriebsprüfungsordnung (Steuer), in: DB, 31. Jg. (1978), S. 909.
- 3) Vgl. Bundesminister der Finanzen, a.a.O., S. 739 f.; o.V., Abgabenordnung, a.a.O., S. 2355.
- 4) Über die Häufigkeit der steuerlichen Prüfung von Kleinbetrieben (im Sinne der Betriebsprüfungsordnung (Steuer)) liegen keine Angaben vor. Die Zeitintervalle dürften jedoch bei diesen Unternehmungen noch größer sein. Vgl. o.V., Prüfer kommen, a.a.O., S. 4.
- 5) Vgl. Hanke, Gerhard, a.a.O., S. 1261; Hölling, Henri, a.a.O., S. 909.
- 6) Ein überarbeiteter Entwurf des Bundesministers der Finanzen, der die Neufestsetzung der Abgrenzungsmerkmale zur Größenbestimmung der Unternehmungen zum Inhalt hat, sieht sogar noch eine Anhebung der Größenkriterien vor. Zukünftig dürfte somit eine erhöhte Anzahl von Unternehmungen in eine tiefere Kategorie mit entsprechend längeren prüfungsfreien Zeiträumen einzureihen sein. Vgl. o.V., Bedenken der Verbände wurden berücksichtigt, in: HB vom 11.6.1981, S. 6.

Diese organisatorischen Gesichtspunkte dürften allein dafür sprechen, daß - entsprechend der obigen Vermutung - die Prüfung des handelsrechtlichen Abschlusses im einen oder anderen Falle tatsächlich eine Verbesserung der unternehmens-internen Selbstinformation zur Folge haben könnte.

6.2.2.2. Die Bedeutung des Prüfungsberichtes als Informationsinstrument

Die Bestimmungen des Bundesministers der Justiz beschränken den Umfang der prüfungspflichtigen Tatbestände ausschließlich auf bestimmte Bereiche der Rechnungslegung. Dies ist analog der bisherigen aktienrechtlichen Regelung und wird auch von der Rechtsprechung ausdrücklich betont¹⁾. Trotz dieser sehr eindeutigen Leitlinien entspricht es weitgehend beruflicher Übung von Wirtschaftsprüfern, die wirtschaftliche Lage der geprüften Unternehmungen in einem gesonderten Teil des Prüfungsberichtes kritisch zu würdigen²⁾.

Zunächst wird normalerweise die Entwicklung der Vermögens- und Ertragslage der geprüften Unternehmung dargestellt. Bei der Analyse der Vermögenssituation und ihrer Entwicklung werden zumeist Bewegungsbilanzen erstellt. Daran schließt sich häufig eine Würdigung der vorgenommenen Investitionen und aufgenommenen Darlehen an. Oft werden dabei auch Substanzerhaltungsrechnungen vorgenommen. Weiterhin werden zur Darstellung der Finanz- und Ertragslage Liquiditäts- und Rentabilitätskennziffern sowie cash flow-Analysen und Kapitalfluß-

1) Vgl. BGH, Urteil vom 15.12.1954 II ZR 322/53, in: Wpg, 8. Jg. (1955), S. 138 ff.

2) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Fachgutachten 2/1977: Grundsätze ordnungsmäßiger Berichterstattung bei Abschlußprüfungen, in: Wpg, 30. Jg. (1977), S. 215.

rechnungen in den Prüfungsbericht einbezogen. Häufig erfolgt in diesem Zusammenhang die Bildung von Indexzahlen zu Vergleichszwecken. Auch auf den Versicherungsschutz wird mitunter eingegangen, da dieser aus Gründen der Vermögenserhaltung für viele Unternehmungen eine ausgesprochen große Bedeutung besitzt¹⁾.

Der Prüfungsbericht dürfte deshalb als Steuerungsinstrument (für die Geschäftsleitung) und Kontrollinstrument (für die Gesellschafter) bei einigen GmbH durchaus einen Zusatznutzen mit sich bringen. Durch seine Informationen über die wirtschaftliche Lage der jeweiligen geprüften Unternehmung könnten wichtige Sachverhalte aufgedeckt oder weiter verdeutlicht werden, die von den Organen der GmbH bisher überhaupt nicht oder in einem zu geringen Maße beachtet wurden.

Die obige Darlegung könnte sogar Anlaß zu der - allerdings sehr unrealistischen - Vermutung geben, daß durch die Informationsfunktion des Prüfungsberichtes auf zusätzliche Dienste von Unternehmensberatern verzichtet oder bereits vorhandene Beraterdienste verringert werden könnten. Sollten durch die Tätigkeit des Abschlußprüfers auf diese Weise tatsächlich anderweitige Ausgaben eingespart werden können²⁾, würde die Befürchtung einer übermäßigen Kostenbelastung durch die Abschlußprüfung an Gewicht verlieren.

Die Praxis zeigt indes, daß sich die Tätigkeiten von Unternehmensberatern meist auf Bereiche erstrecken, auf die im Prüfungsbericht des Abschlußprüfers in den seltensten Fällen

-
- 1) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Fachgutachten 2/1977, a.a.O., S. 215; Schwantag, Karl, unveröffentlichtes Manuskript zur Vorlesung "Wirtschaftsprüfung", o.O. o.J.; Wysocki, Klaus von, Was prüft der Wirtschaftsprüfer (und was nicht)?, in: WiSt, 7. Jg. (1978), S. 220.
 - 2) Die Erfahrungen der Praxis verdeutlichen, daß viele mittelständische Unternehmer - trotz staatlicher Zuschüsse - die Kosten einer externen Unternehmensberatung als äußerst belastend empfinden. Vgl. o.V., Mittelständische Firmen haben Vorurteile, in: HB vom 4.11.1980, S. 20.

eingegangen wird. Beispielhaft seien an dieser Stelle Sachverhalte wie Verkaufsberatung, Produktentwicklung, Verbesserung der Fertigungstechnik, Personalorganisation sowie Aus- und Weiterbildung der Beschäftigten genannt. In diesen Fällen kann von einem Ersatz des Unternehmensberaters durch den Abschlußprüfer keine Rede sein¹⁾.

Es läßt sich zwar nicht bestreiten, daß externe Fachberatungen sich auch mit den im Prüfungsbericht behandelten Sachverhalten auseinandersetzen. Selbst in diesen Fällen kann indes nicht mit einem Ersatz durch den Wirtschaftsprüfer gerechnet werden. Da seine Tätigkeit bei der Abschlußprüfung im Gegensatz zu der Arbeitsweise eines Unternehmensberaters primär einen prüfenden Charakter aufweist, dürften von den im Prüfungsbericht vermittelten Erkenntnissen lediglich Anstoßwirkungen zu genaueren Untersuchungen ausgehen. Auf die Tätigkeit von Unternehmensberatern könnte insofern doch nicht verzichtet werden²⁾.

6.3. Ergebnis

Bei der kritischen Würdigung der zukünftig entstehenden finanziellen Belastungen für die GmbH scheint es sinnvoll, neben den Kosten der Publizität die Prüfungskosten (bei mittleren und großen Gesellschaften) in die Betrachtung einzubeziehen.

Die Untersuchung der Publizitätskosten hat ergeben, daß diese in hohem Maße von der Art der Bekanntmachung abhängig sind.

1) Vgl. Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e. V. (Hrsg.), Sonderdruck aus JSJS Firmen Report, unveröffentlichte Broschüre, o.O. 1979.

2) Diese These wurde dem Verfasser von Vertretern der Wirtschaftsprüferkammer und des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater (BDU) e.V. bestätigt.

Eine Veröffentlichung der GmbH-Abschlüsse und des Lageberichtes im Bundesanzeiger erweist sich gegenüber der sogenannten Registerpublizität als wesentlich aufwendiger. Da eine Bekanntmachung im Bundesanzeiger darüber hinaus gegenüber der sogenannten Registerpublizität kaum ersichtliche Vorteile (für die externen Informationsinteressenten) aufweist, wird vorgeschlagen, diese Form der Publizität nur Großunternehmungen vorzuschreiben.

In diesem Falle dürften insbesondere den mittleren GmbH kaum wettbewerbliche Nachteile gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten entstehen. Allerdings dürfte den GmbH unter Kostengesichtspunkten auch die Veröffentlichung einiger ausgewählter Posten aus dem Jahresabschluß im Bundesanzeiger zuzumuten sein.

Der überarbeitete Entwurf des Bundesministers der Justiz enthält zwar einige Vereinfachungen gegenüber den Publizitätsbestimmungen des Vorentwurfs¹⁾. Diese Vereinfachungen müssen jedoch letztlich als ausgesprochen gering angesehen werden. Mit anderen Worten: Sie stellen nur eine wenig bedeutsame Neuerung dar. Grundsätzlich bleibt es bei den bisherigen Vorschriften bezüglich der jeweiligen Publizitätsanforderungen für kleine, mittelgroße und große GmbH.

Nach allen genannten Gründen, die in Abschnitt 6.0. eingehend dargelegt wurden, erscheint der Vorschlag angebracht, daß der Bundesminister der Justiz und die letztlich entscheidenden gesetzgebenden Instanzen erneut abwägen sollten, ob die weitgehend auf den Regelungen des Vorentwurfs aufbauenden Bestimmungen des überarbeiteten Entwurfs tatsächlich in vollem Umfang

1) Vgl. Bundesminister der Justiz, Schreiben vom 30. 6. 1981 betreffend den Entwurf eines Bilanzrichtlinie-Gesetzes, S. 16.

beibehalten werden sollten. Erleichterungen bezüglich der Publizitätsanforderungen erscheinen vor allem - um dies noch einmal zu betonen - für mittelgroße Gesellschaften angebracht.

Bei der Würdigung der Prüfungskosten sollte in Betracht gezogen werden, daß die meisten GmbH sich derzeit schon freiwillig prüfen lassen. Für diese Gesellschaften dürften insoweit kaum zusätzliche Belastungen in größerem Umfang anfallen. Es hat sich gezeigt, daß sich die Kosten der Abschlußprüfung nicht exakt bestimmen lassen. Dies gilt insbesondere für die auftretenden Nebenkosten. Die Frage, ob sich bei den GmbH, die sich bisher keiner freiwilligen Prüfung unterzogen haben, aufgrund der zusätzlichen finanziellen Belastung erhebliche wettbewerbliche Nachteile ergeben könnten, kann letzten Endes nicht eindeutig beantwortet werden.

Mögliche wettbewerbliche Nachteile dürften durch kompensatorische Nutzenwirkungen, die von der Publizität und der Abschlußprüfung ausgehen können, zumindest abgeschwächt werden. Es ist allerdings nicht sicher, ob diese Nutzenwirkungen bei allen GmbH auftreten. Zudem können diese Zusatznutzen nicht quantifiziert werden. Dies erschwert in noch höherem Maße die Beurteilung einer möglichen (sich als Saldo aus Nutzen und Belastungen ergebenden) wettbewerblichen Benachteiligung der GmbH. Immerhin kann vermutet werden, daß die in den vorangegangenen Abschnitten dargestellten Nutzenwirkungen mögliche wettbewerbliche Nachteile infolge einer einseitigen Kostenbelastung in nicht unerheblichem Maße vermindern können.

Gelegentlich findet sich in der Literatur auch eine aggregierte - gesamtwirtschaftlich ausgerichtete - Betrachtung der zusätzlichen Kostenbelastungen¹⁾. Zunächst ist jedoch eine solche Berechnung allein aufgrund der oben beschriebenen Ermittlungsschwierigkeiten auf unternehmensinterner Ebene äußerst ungenau und daher fragwürdig. Weiterhin besagt die Tatsache, daß einer Vielzahl mittelständischer Unternehmungen insgesamt zusätzliche Kosten in Milliardenhöhe entstehen, noch gar nichts. Erstens dürften - wie bereits erwähnt - die zukünftige Publizitäts- und Prüfungspflicht ohnehin mehr dem Abbau nicht gerechtfertigter Privilegien bei bestimmten Unternehmungsformen dienen, so daß die dabei entstehenden Kosten im Grunde genommen nicht als übermäßig belastend oder gar ungerechtfertigt bezeichnet werden können. Zweitens kommen die zukünftig anstehenden Pflichten nicht nur - wie eben beschrieben - den GmbH selbst, sondern auch den Gläubigern, die ebenfalls meist mittelständisch (gerade kleine und mittlere Lieferanten) strukturiert sind, zugute. Auch aus diesen grundsätzlichen Überlegungen heraus dürfte es nicht angebracht sein, die Kosten der Publizität und Prüfung pauschal als Belastung für die mittelständische Wirtschaft anzusehen.

1) Vgl. zum Beispiel Strobel, Wilhelm, Die Bilanzreform, a.a.O., S. 4.

7. Kritische Würdigung der Einbeziehung der Kapital-
gesellschaften & Co. in die Publizitätsver-
pflichtung

7.O. Wesen und Funktion der GmbH & Co. KG

Im Wirtschaftsleben haben sich Rechtsformen entwickelt, für die der Gesetzgeber ursprünglich keine ausdrücklichen gesellschaftsrechtlichen Bestimmungen erlassen hat¹⁾. Bei diesen Unternehmungen handelt es sich zumeist um eine Kombination von Personen- und Kapitalgesellschaften, wobei die beteiligten Unternehmungen ihre rechtliche Selbständigkeit wahren²⁾. Für derartige Konstruktionen wird im Schrifttum in übertragendem Sinn die Bezeichnung "Grundtypenvermischung" verwandt³⁾. Mit Hilfe solcher kombinierter Gesellschaften sollen die zivil-, handels- und steuerrechtlichen Vorteile der jeweiligen Rechtsformen ausgenutzt, deren spezifischen Nachteile hingegen umgangen werden. Es existieren verschiedene Formen kombinierter Gesellschaften⁴⁾. In der Praxis nimmt jedoch die GmbH & Co. KG eine überragende Stellung ein. Sollte es tatsächlich zu einer Einbeziehung der Kapitalgesellschaften & Co. zur Publizitätsverpflichtung kommen, würden somit überwiegend Unternehmungen in dieser speziellen Rechtsform davon betroffen⁵⁾.

-
- 1) Der Gesetzgeber hat in dem Gesetz zur Änderung des Gesetzes betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung und anderer handelsrechtlicher Vorschriften vom 4. Juli 1980 die Kapitalgesellschaften und Co. allerdings teilweise berücksichtigt.
 - 2) Vgl. Hesselmann, Malte, Handbuch der GmbH & Co., 14. Aufl., Köln 1973, S. 1.
 - 3) Vgl. Bühler, Ottmar, Steuerrecht der Gesellschaften und Konzerne, 3. Aufl., Berlin-Frankfurt/Main 1956, S. 187; Hesselmann, Malte, Handbuch, a.a.O., S. 1.
 - 4) Beispielfhaft können die AG und Co. KG oder die GmbH und Co. OHG genannt werden.
 - 5) Aus diesem Grund scheint es gerechtfertigt, wenn sich die folgenden Ausführungen größtenteils auf GmbH & Co. KG konzentrieren.

Die GmbH & Co. KG ist formal eine Kommanditgesellschaft, an der im allgemeinen eine GmbH als Komplementär, das heißt als persönlich haftender Gesellschafter, allein oder in Gemeinschaft mit anderen Komplementären beteiligt ist. Der Anlaß zu ihrer Entfaltung bestand in der Einführung der steuerlichen Doppelbelastung der GmbH und deren Gesellschafter in Bayern im Jahre 1912 ¹⁾.

Um der steuerlichen Doppelbelastung zu entgehen, hätte zwar eine Umwandlung in eine normale Personengesellschaft erfolgen können. Die gesetzlich vorgeschriebenen formalen Voraussetzungen bei der Liquidation der GmbH (Gläubigeraufruf, Sperrjahr usw.), die entstehenden Kosten der Umwandlung und vor allem der Verzicht auf eine Haftungsbeschränkung der Gesellschafter hatten zur Folge, daß diese Alternative als wenig attraktiv angesehen wurde ²⁾. Die Schwierigkeiten konnten indes durch die Gründung einer GmbH & Co. KG vermieden werden. "Man erreichte über die GmbH & Co. bei gleichzeitiger Vermeidung der steuerlichen Doppelbelastung die Erhaltung wichtiger Merkmale der GmbH, die für viele Unternehmen besonders wesentlich waren." ³⁾ In der Literatur wird weiter betont: "Hierzu gehört insbesondere die Haftungsbeschränkung der Gesellschafter auf das in die Gesellschaft eingezahlte Kapital." ⁴⁾

Nach anfänglichem Widerstand der Finanzverwaltungen und Gerichte ist die GmbH & Co. KG mittlerweile zivil- und steuer-

1) Vgl. Hesselmann, Malte, Handbuch, a.a.O., S. 4; derselbe, Die GmbH & Co. - verfremdete GmbH?, in: Pro GmbH, hrsg. v. Schmidt, Hans Martin, Köln 1980, S. 81 f.

2) Vgl. Hesselmann, Malte, Handbuch, a.a.O., S. 4; derselbe, Die GmbH & Co., a.a.O., S. 82.

3) Hesselmann, Malte, Die GmbH & Co., a.a.O., S. 82.

4) Ebenda.

rechtlich anerkannt¹⁾.

Im Laufe der Zeit haben sich unterschiedliche, rechtlich mögliche, Varianten herausgebildet. Bei einer GmbH & Co. KG im engeren Sinne sind die Gesellschafter der GmbH mit den Kommanditisten der GmbH & Co. KG personell identisch und die GmbH ist gleichzeitig einziger persönlich haftender Gesellschafter²⁾. Eine GmbH & Co. KG im weiteren Sinne liegt vor, "... wenn nicht alle Gesellschafter der GmbH zugleich Kommanditisten ... oder nicht alle Kommanditisten an der Komplementär-GmbH beteiligt sind ..., bzw. wenn neben der GmbH noch weitere Komplementäre vorhanden sind"³⁾. In der Praxis finden sich auch Gesellschaften, bei denen die GmbH & Co. KG als Alleingesellschafter der GmbH auftritt, indem sie alle GmbH-Anteile übernimmt (sog. Einheitsgesellschaft)⁴⁾. Eine Besonderheit liegt vor, wenn eine Einmann-GmbH einziger Komplementär und der Alleingesellschafter der GmbH zugleich einziger Kommanditist der GmbH & Co. KG ist. In diesem Falle handelt es sich um eine Einmann-GmbH & Co. KG⁵⁾. Eine weitere - im Wirtschaftsleben vorzufindende und rechtlich anerkannte - Form bildet die sogenannte "doppelstöckige" oder "dreistufige" GmbH & Co. Bei dieser Rechtsform besteht der persönlich haftende Gesellschafter nicht aus einer GmbH, son-

1) Vgl. Hesselmann, Malte, Handbuch, a.a.O., S. 3 ff.; Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Bd. II, 1. Halbband: Der Einfluß der Besteuerung auf die Wahl und den Wechsel der Rechtsform des Betriebes, 3. Aufl., München 1978, S. 140 ff.

2) Vgl. Hesselmann, Malte, Handbuch, a.a.O., S. 2; Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 3. Aufl., a.a.O., S. 132 f.

3) Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 3. Aufl., a.a.O., S. 133.

4) Vgl. Böttcher, Conrad, u.a., GmbH & Co., 6. Aufl., Stuttgart-Wiesbaden 1979, S. 173 ff.; Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 3. Aufl., a.a.O., S. 134 ff.

5) Vgl. Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 3. Aufl., a.a.O., S. 134.

dern wiederum aus einer GmbH & Co. KG ¹⁾²⁾.

Die Beweggründe, die heute zur Bildung einer GmbH & Co. KG in einer der oben beschriebenen Formen führen, sind vielfältig. Als wichtige nichtsteuerliche Gesichtspunkte können - neben der bereits erwähnten Haftungsbeschränkung - Nach- und Erbfolgeregelungen, Kapitalbeschaffung, uneingeschränkte Unternehmensleitung trotz kapitalmäßiger Unterlegenheit, aber vor- handenem know how sowie mitbestimmungsrechtliche Aspekte genannt werden. Aber auch steuerliche Erwägungen haben trotz der Beseitigung der Doppelbelastung der GmbH im Zuge der Körperschaftsteuerreform im Jahre 1977 nicht völlig an Bedeutung verloren ³⁾.

-
- 1) Vgl. Böttcher, Conrad, u.a., a.a.O., S. 163 ff.; Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 3. Aufl., a.a.O., S. 138 f.; zu den Beweggründen für die Bildung dieser - organisatorisch recht komplizierten - Unternehmensform vgl. Böttcher, Conrad, u.a., a.a.O., S. 171 ff.; Hesselmann, Malte, Handbuch, a.a.O., S. 165 ff.
 - 2) In der Literatur finden sich auch andere Bezeichnungen und Einteilungskriterien für die verschiedenen Formen der GmbH & Co. KG. Vgl. zum Beispiel Böttcher, Conrad, u.a., a.a.O., S. 27 f.; Howaldt, Jens, a.a.O., S. 5 ff.
 - 3) Vgl. Böttcher, Conrad, u.a., a.a.O., S. 31 ff.; Hesselmann, Malte, Handbuch, a.a.O., S. 25 ff.; derselbe, Die GmbH & Co., a.a.O., S. 84 ff.; Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 3. Aufl., a.a.O., S. 138.

7.1. Zur ordnungspolitischen Berechtigung und gesamtwirtschaftlichen Vorteilhaftigkeit einer Einbeziehung von GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflichtung

Wie schon in Gliederungspunkt 1.1.2. dieser Arbeit dargelegt, ist im Vorentwurf und weiterhin im überarbeiteten Entwurf auch eine Einbeziehung der GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflichtung vorgesehen¹⁾. Der Bundesminister der Justiz begründet diesen Vorschlag - der über die Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie hinausgeht - gerade bei den GmbH & Co. KG mit der meist beschränkten Haftung auf das Betriebsvermögen dieser Gesellschaften^{2) 3)}.

Würde dem Vorschlag des Bundesministers der Justiz bei der Durchsetzung der Vierten EG-Richtlinie nicht gefolgt, wären die GmbH & Co. KG - von den wenigen anderen Kapitalgesellschaften & Co. abgesehen⁴⁾ - zukünftig die einzige Unternehmungsform mit einer Haftungsbeschränkung, ohne daß gleichzeitig eine korrelative Sicherung der Gläubiger in Form publizierter Jahresabschlußdaten vorliegt⁵⁾.

-
- 1) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 11 ff.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., § 178 HGB, S. 7.
 - 2) Der Bundesminister der Justiz betont: "Wenn es möglich sein soll, die Haftung durch die Wahl bestimmter Rechts- und Gestaltungsformen ... auf bestimmte Teile des Vermögens zu beschränken, dann muß es den mit solchen Unternehmen in Beziehung stehenden Personen zumindest ermöglicht werden, ihr Risiko durch Einsichtnahme in den Jahresabschluß abzuschätzen." Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 13.
 - 3) Eine Einbeziehung der GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflichtung ist auch weiterhin im überarbeiteten Entwurf vorgesehen. Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), überarbeiteter Entwurf, a.a.O., §§ 178 ff. HGB, S. 7 ff.
 - 4) Vgl. die Ausführungen auf S. 277 dieser Studie.
 - 5) Eine Ausnahme bilden lediglich die - in der Praxis sehr selten vorzufindenden - GmbH & Co. KG, bei denen neben der GmbH eine oder mehrere natürliche Personen als Komplementäre vorhanden sind.

Bei Aufrechterhaltung dieses Zustandes lassen sich jedoch möglicherweise mancherlei Wettbewerbsverzerrungen kaum vermeiden. Dies wird durch die folgenden Überlegungen deutlich.

Erstens würden die Gläubiger bei einer fehlenden Einbeziehung der Kapitalgesellschaften & Co. - ähnlich wie bisher auch bei den GmbH - weiterhin relativ hohe Einbußen bei manchen negativen Folgen unternehmerischer Handlungen der Schuldner-GmbH & Co. KG hinnehmen müssen. Daß diese Vermutung in der Tat nicht auszuschließen ist, verdeutlicht auf recht eindrucksvolle Weise die auf Seite 19 f. dieser Studie vorgenommene empirische Untersuchung. Die entwickelten Tabellen zeigen nämlich, daß nicht nur die GmbH, sondern auch die haftungsbeschränkten GmbH & Co. KG eine wesentlich höhere Konkursquote aufweisen als die (anderen) vollhaftenden Personengesellschaften. Mit anderen Worten: Eine Abwälzung von Verlusten auf die Gläubiger wäre bei einer fehlenden Erfassung der GmbH & Co. KG auf relativ leichte Art und Weise weiterhin möglich, ohne daß die Kreditgeber die Möglichkeit besäßen, sich zumindest einen globalen Überblick über die wirtschaftliche Situation ihrer Schuldner mittels publizierter Jahresabschlußdaten zu verschaffen. Ein Verzicht auf eine Miterfassung der GmbH & Co. KG bei der Transformation der Vierten EG-Richtlinie in das nationale Recht wäre deshalb unsystematisch. Es läßt sich wohl kaum begründen, daß die Gläubiger der haftungsbeschränkten GmbH durch die Publizitätsverpflichtung ihrer Schuldner zukünftig in erhöhtem Maß geschützt werden sollen, den Gläubigern von GmbH & Co. KG hingegen im Falle einer Nichteinbeziehung diese Möglichkeit nicht zugestanden werden soll¹⁾.

1) Hier kommt der alte - gleichwohl immerwährend aktuelle - Grundsatz zum tragen: "Gleiches soll gleich, Ungleiches ungleich behandelt werden".

Zweitens besäßen die GmbH & Co. KG bei einer fehlenden Publizitätsverpflichtung tendenziell - ähnlich wie bisher die GmbH - gewisse Vorteile gegenüber den vollhaftenden Konkurrenten in der Rechtsform des Einzelkaufmanns oder der Personengesellschaft. Die GmbH & Co. KG könnten bei einer Nichteinbeziehung - wie bereits angedeutet - grundsätzlich die meisten spezifischen Vorteile ausnutzen, die Einzelkaufleute und Personengesellschaften gegenüber Kapitalgesellschaften aufweisen¹⁾²⁾. Dennoch kämen die GmbH & Co. KG in den "Genuß" der (für Kapitalgesellschaften typischen) Haftungsbeschränkung. Da - wie schon in Abschnitt 2.3.1. dieser Arbeit erörtert - eine Publizitätsverpflichtung haftungsbeschränkter Unternehmungen möglicherweise tendenziell bestehende ungleiche Bedingungen zuungunsten von vollhaftenden Einzelkaufleuten und Personengesellschaften abbauen könnte, die diesen aufgrund der unbeschränkten Haftung entstehen dürften, wäre eine gesetzlich vorgeschriebene Bekanntmachungspflicht von Jahresabschlüssen bei GmbH & Co. KG ordnungspolitisch durchaus zu rechtfertigen.

Drittens besäßen die GmbH & Co. KG - sollte sich am bisherigen Umfang der von ihnen zu publizierenden Sachverhalte nichts ändern - tendenziell Vorteile gegenüber den GmbH. Während bei den GmbH zukünftig deren unternehmensspezifischer Besonderheit - nämlich der beschränkten Haftung - konsequent Rechnung getragen wird, würden die GmbH & Co. KG weiterhin eine gewisse wettbewerbspolitische Bevorzugung erfahren³⁾. Dies stellt mehr oder minder eine gewisse Ungleichbehandlung zweier Unternehmungsformen dar, obwohl bei beiden meistens der gleiche Grund für eine Publizitätsverpflichtung - nämlich die Erleichterung der Haftung im Sinne einer Beschränkung auf das Betriebs-

1) Vgl. die bereits erfolgten Ausführungen auf S.277 dieser Studie.

2) Vgl. auch Gliederungspunkt 7.3.1. dieser Arbeit.

3) Vgl. auch die Ausführungen auf S.300 ff. dieser Arbeit.

vermögen - vorliegt¹⁾. Es sollte zudem bedacht werden, daß die sonstigen Bestimmungen, die den GmbH & Co. KG zum Schutz ihrer Gläubiger auferlegt sind - gedacht ist vor allem an die Vorschriften hinsichtlich der Kapitalaufbringung und -sicherung - ohnehin zum Teil geringer sind als bei den GmbH²⁾.

Diese Erörterung dürfte zeigen, daß aus grundsätzlichen ordnungspolitischen Gesichtspunkten heraus eine Nichterfassung von GmbH & Co. KG unsystematisch wäre und (bereits derzeit bestehende) einseitige Privilegien nicht beseitigt, sondern (gegenüber den GmbH) zusätzlich Störungen entstehen könnten.

Bisher wurde darauf abgestellt, welche negativen wettbewerblichen Wirkungen bei einer Nichteinbeziehung der GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflichtung zu erwarten sind. Anders gewendet soll nun untersucht werden, welche Auswirkungen von einer Bekanntmachungsverpflichtung von GmbH & Co. KG erfolgen könnten. Bei der Beurteilung sowohl der gesamtwirtschaftlichen als auch der einzelwirtschaftlichen (aus der Sicht der GmbH & Co. KG heraus) Folgen, die eine Einbeziehung von GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflichtung mit sich bringen dürfte, ist es zunächst zweckmäßig, auf die bisherigen - im Rahmen dieser Studie herausgearbeiteten - Ergebnisse zurückzugreifen. Dies erscheint durchaus gerechtfertigt, denn die meisten GmbH & Co. KG stehen nicht nur haftungsmäßig den GmbH gleich. "Da sie (darüber hinaus, d. Verf.) keinerlei (rechtlichen oder sonstigen, d. Verf.) Beschränkungen unterliegen, ist ihren Gesellschaftern die wirtschaftliche Betätigung in gleicher Weise möglich wie in einem Unternehmen in der Rechts-

1) Besonders in diesem Falle gilt der auf S. 282 in Fn. 1 angeführte Grundsatz.

2) Vgl. Howaldt, Jens, a.a.O., S. 35; Schilling, Wolfgang, Die GmbH & Co. - Bemerkungen zum Handbuch der GmbH & Co. v. Hesselmann, in: JR, o. Jg. (1964), S. 252.

form der GmbH."¹⁾ Zudem dürften viele GmbH & Co. KG - genau wie die GmbH - als mittelständisch strukturierte Unternehmungen einzuordnen sein. Auch unter diesem Aspekt ergeben sich Übereinstimmungen mit den GmbH. Die bisherigen Erkenntnisse, die im Rahmen dieser Studie auf die wettbewerbliche Situation publizitätspflichtiger GmbH bezogen sind, dürften deshalb in ausgesprochen hohem Umfang auch Gültigkeit für die GmbH & Co. KG besitzen.

Bei der Diskussion über die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Publizitätsverpflichtung haftungsbeschränkter Unternehmensformen und der Untersuchung über mögliche einseitige wettbewerbliche Nachteile gegenüber Einzelkaufleuten und Personengesellschaften hat sich folgendes ergeben:

- Mancherlei Erkenntnisse sprechen dafür, daß die Veröffentlichung von Jahresabschlüssen durchaus als ein geeignetes Korrelat der Haftungsbeschränkung anzusehen ist und tatsächlich zu einer Verbesserung des Gläubigerschutzes beitragen könnte. Dieses Ergebnis, das auch durch praktische Erfahrungen mit den ebenfalls haftungsbeschränkten - jedoch gleichzeitig publizitäts- und prüfungspflichtigen - Genossenschaften bestätigt wird, wurde vor allem in Abschnitt 2.3.2. dieser Studie dargestellt und unter Gliederungspunkt 5.2.2. sowie 6.2.1.0. näher begründet.
- Die Informationswirkung publizierter Jahresabschlüsse dürfte kaum - wie die umfassenden Untersuchungen in Abschnitt 5. dieser Studie zeigen - bedeutsame einseitige wettbewerbliche Nachteile für die bekanntmachungspflichtigen Gesellschaften gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten in anderen Rechtsformen mit sich bringen.

1) Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O. S. 11.

- Bei entsprechender Ausgestaltung der Offenlegung der Jahresabschlüsse und des Lageberichtes können auch die zusätzlichen Kostenbelastungen bekanntmachungspflichtiger mittelständischer Unternehmungen in durchaus vertretbaren - wettbewerblich kaum nachteiligen - Größenordnungen gehalten werden.

Es kann somit festgestellt werden, daß aufgrund der voranstehenden Ergebnisse dieser Arbeit bei einer Einbeziehung von Kapitalgesellschaften & Co. in die Publizitätsverpflichtung tendenziell der erstrebte verbesserte Schutz der Gläubiger (von GmbH & Co. KG) erreicht werden könnte, ohne daß den betroffenen Gesellschaften infolge der offengelegten Jahresabschlußdaten wesentliche wettbewerbliche Nachteile gegenüber ihren weiterhin nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten in den Rechtsformen des Einzelkaufmanns oder der Personengesellschaft entstehen dürften.

Eine Publizitätsverpflichtung von GmbH & Co. KG dürfte aufgrund der bisherigen Untersuchung nicht nur grundsätzlich ordnungspolitisch gerechtfertigt, sondern dürfte auch durchaus gesamtwirtschaftlich positive Auswirkungen zur Folge haben. Es nimmt daher nicht wunder, daß auch in der Literatur deshalb häufig eine Einbeziehung der GmbH & Co. KG gefordert wird¹⁾. Dieser Forderung kann - um dies noch einmal zu betonen - nach den bisherigen Erörterungen durchaus zugestimmt werden.

1) Für eine Einbeziehung der GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflichtung sprechen sich insbesondere Knur und Wiethölter aus. Vgl. Knur, Alexander, Buchbesprechung: Handbuch der GmbH & Co. (von Hesselmann, Malte), in: DNotZ, o.Jg. (1964), S. 703; Wiethölter, Rudolf, a.a.O., S. 34. Chmielewicz betont, daß im Falle einer Nichteinbeziehung die Publizität von GmbH & Co. KG weiterhin ein Problem für die nächsten Jahrzehnte darstellen dürfte. Vgl. Chmielewicz, Klaus, Vereinheitlichung der Rechnungslegung durch ein rechtsformenunabhängiges Rechnungslegungsgesetz, in: Rechnungslegung nach neuem Recht, a.a.O., S. 50.

Eine Einbeziehung der GmbH & Co. KG sollte lediglich dann unterbleiben, wenn mindestens eine natürliche Person als Vollhafter neben der Komplementär-GmbH vorhanden ist¹⁾. Da letztlich nur die beschränkte Haftung als Begründung für eine Publizitätsverpflichtung von GmbH & Co. KG angesehen werden kann, fehlt bei diesen Gesellschaften eindeutig die Rechtfertigung für eine Miterfassung^{2) 3)}. Den Gläubigern dieser Gesellschaften wird im Konkursfall ein Zugriff über das Betriebsvermögen hinaus ermöglicht. Sie sind somit haftungsmäßig grundsätzlich in einer vergleichbaren Situation wie gegenüber anderen Schuldner in den weiterhin nichtpublizitätspflichtigen Rechtsformen des Einzelkaufmanns und der (übrigen) Personengesellschaften.

7.2. Weitere mögliche Gründe für eine Einbeziehung der GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflichtung

7.2.0. Die Gefahr einer Umwandlungswelle

Die Befürworter einer Einbeziehung der GmbH & Co. KG weisen häufig auf eine mögliche Umwandlungswelle (von GmbH in GmbH & Co. KG) bei einer fehlenden Publizitätsverpflichtung von

1) Vgl. Priester, Hans-Joachim, Rechnungslegung, a.a.O., S. 240.

2) Die Gleichbehandlung aller GmbH & Co. KG, die der Gesetzgeber im Rahmen des Kapitalverkehrsteuergesetzes und Mitbestimmungsgesetzes angewandt hat, ist bezüglich der Publizität (und Prüfung) scharf abzulehnen.

3) Offensichtlich vertritt auch der Bundesminister der Justiz diese Auffassung, denn die §§ 178 ff. HGB beziehen sich nur auf Personengesellschaften, bei denen keine natürliche Person als persönlich haftender Gesellschafter vorhanden ist. Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., §§ 178 HGB, S. 6 ff.; derselbe, überarbeiteter Entwurf, a.a.O., §§ 178 ff. HGB, S. 7 ff.

Kapitalgesellschaften & Co. hin¹⁾²⁾. Dies wäre vom Standpunkt des Wirtschaftspolitikers sicherlich wenig erstrebenswert, denn dem Ausweichen in eine publizitätsärmere Rechtsform dürften oft keine wirtschaftlich berechtigten Beweggründe zugrunde liegen; vielmehr dürfte die Umwandlung häufig eine überstürzte - rational wenig begründbare - Reaktion auf die Verpflichtung zur Bekanntmachung von Jahresabschlüssen darstellen. Der mit der Publizitätsverpflichtung von GmbH angestrebte Gläubigerschutz könnte somit nur in geringerem Umfang erreicht werden.

Aufgrund der Erfahrungen aus der Praxis erscheint es jedoch zweifelhaft, daß zukünftig in einem größeren Ausmaß mit einem Ausweichen von GmbH in GmbH & Co. KG (bei einer Nichteinbeziehung der letztgenannten Rechtsform in die Publizitätsverpflichtung) gerechnet werden muß. Wenn die Publizitätsverpflichtung tatsächlich erheblichen Einfluß auf die Wahl der Rechtsform ausüben würde, wäre es einleuchtend, daß nach der Aktienrechtsnovelle des Jahres 1965, die zu einer Verbesserung des Aussagegehaltes publizierter Jahresabschlüsse von Aktiengesellschaften geführt hat³⁾, zumindest kleinere Gesellschaften sich zu einem Wechsel der Rechtsform entschlossen hätten. Nach einer Direktauskunft des Statistischen Bundesamtes zeigt es sich allerdings, daß dies nicht in größerem Umfang

-
- 1) Vgl. Chmielewicz, Klaus, a.a.O., S. 31; Fischer, Lutz, Pflichtprüfung, a.a.O., S. 506; Greiffenhagen, Hermann, Anmerkungen zur Publizität und Rechnungslegung des Referentenentwurfs eines GmbH-Gesetzes, in: GmbH-Rdsch., 60. Jg (1969), S. 205; Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität, a.a.O., S. 164.
 - 2) Dieser Gesichtspunkt wird auch im Vorentwurf zur Begründung der Einbeziehung hervorgehoben. Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 11.
 - 3) Dies wurde insbesondere durch strengere Bewertungsvorschriften (Anschaffungswertprinzip) erreicht.

der Fall gewesen ist¹⁾²⁾. Die Erfahrungen, die mit den - in den verschiedenen Umwandlungsgesetzen³⁾ enthaltenen - Erleichterungsmöglichkeiten für Umwandlungen von Kapital- in Personengesellschaften gemacht wurden, dürften - auch wenn die Motive für einen Wechsel der Rechtsform auf steuerlichem Gebiet liegen - die eben geäußerte Vermutung bestätigen⁴⁾.

Es sollte zudem in Rechnung gestellt werden, daß eine direkte Umwandlung einer GmbH in eine GmbH & Co. KG gemäß § 1 Umwandlungsgesetz nicht möglich ist. Es muß deshalb zunächst eine Umwandlung in eine KG mit einer natürlichen Person als persönlich haftendem Gesellschafter erfolgen. Danach muß der bis-

-
- 1) Im Jahre 1964 betrug die Zahl der bestehenden Aktiengesellschaften 2541. Insgesamt wurden 31 in GmbH umgewandelt. Für die nächsten Jahre ergibt sich folgendes Bild:

Jahr	1965	1966	1967	1968
Zahl der Aktiengesellschaften	2508	2420	2351	2328
Zahl der Umwandlungen in GmbH	69	96	59	43

Wie aus der Tabelle ersichtlich wird, stieg die Zahl der Umwandlungen nach der Aktienrechtsnovelle temporär an. Dennoch bewegt sie sich auch in dieser Zeit sowohl absolut als auch relativ in einem recht bescheidenen Rahmen. Die Angaben zur Gesamtzahl der Aktiengesellschaften stammen aus den Statistischen Jahrbüchern der Jahre 1965 bis 1969. Die Anzahl der Umwandlungsfälle wurde dem Verfasser vom Statistischen Bundesamt zugänglich gemacht.

- 2) Der Auffassung Greiffenhagens kann deshalb nicht gefolgt werden. Vgl. Greiffenhagen, Hermann, Anmerkungen, a.a.O., S. 205.
- 3) Vgl. Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 3. Aufl., a.a.O., S. 320 ff.
- 4) Vgl. Greiffenhagen, Hermann, Handelsrechtliche Rechnungslegungspublizität, a.a.O., S. 627; vgl. auch Adelberger, Otto, a.a.O., S. 92.

herige Komplementär von der GmbH (wieder) ersetzt werden¹⁾²⁾. "Dieser Umweg ist allerdings nicht nur zeitraubend und kompliziert, er bringt auch zwei gravierende Nachteile mit sich."³⁾ Durch den Eintritt der GmbH in die KG fällt zunächst Gesellschaftsteuer an. Ferner kann die Haftung der natürlichen Person, die zunächst als Komplementär fungiert, nicht umgangen werden. Diese Person haftet auch nach dem Eintritt der GmbH weiterhin für alle bis dahin begründeten Verbindlichkeiten. Der recht umständliche Umweg der Umwandlung verbunden mit den eben beschriebenen Nachteilen dürfte sicherlich manchen Unternehmer von einem Wechsel der Rechtsform abhalten⁴⁾.

Diese Vermutung wird noch durch die Tatsache untermauert, daß bei einer Umwandlung von Kapitalgesellschaften in Personengesellschaften stille Reserven aufgelöst werden müssen, da anstelle der bisherigen Buchwerte in der Übertragungs- und Übernahmebilanz die einzelnen Wirtschaftsgüter mit ihrem Teilwert anzusetzen sind. Der daraus im allgemeinen entstehende Übertragungsgewinn bleibt zwar gemäß § 4 UWStG körperschaftsteuerfrei; er unterliegt jedoch bei der (bisherigen) GmbH der Gewerbesteuer. Der Übernahmegewinn, der infolge der vorgeschriebenen sogenannten Buchwertverknüpfung mit dem Übertragungsgewinn identisch ist, unterliegt bei der neu gegründeten Gesellschaft der Einkommensteuer der Gesellschafter.

-
- 1) Vgl. Brendle und Schaaf, Zur steuerbegünstigten Umwandlung einer Kapitalgesellschaft auf eine GmbH & Co. KG, in: GmbH-Rdsch., 63. Jg. (1972), S. 116 f.; Böttcher, Conrad, u.a., a.a.O., S. 167 f. und S. 375 f.; Horn, Max, Wann kann eine aus einer umgewandelten Kapitalgesellschaft hervorgegangene "einfache" OHG oder KG in eine GmbH & Co. umgeformt werden?, in: GmbH-Rdsch., 61. Jg. (1970), S. 20.
 - 2) Nach herrschender Meinung ist allerdings eine sofortige Umwandlung in eine doppelstöckige GmbH & Co. möglich; vgl. Böttcher, Conrad, u.a., a.a.O., S. 168 ff.
 - 3) Vgl. ebenda, S. 168.
 - 4) Vgl. ebenda.

Die entstehende Einkommensteuerschuld wird allerdings durch die Anrechnung der Körperschaftsteuergutschrift auf das übertragene verwendbare Eigenkapital der umgewandelten GmbH vermindert¹⁾. Eine völlige Kompensation ist jedoch nur in wenigen Ausnahmefällen wahrscheinlich. Der Übernahmegewinn unterliegt weiterhin gemäß § 18 Umwandlungsteuergesetz in der Regel zu einem Drittel wiederum der Gewerbesteuer²⁾. Sind in dem Betriebsvermögen auch Grundstücke enthalten, was im allgemeinen der Fall sein dürfte, fällt bei dem Umwandlungsvorgang zusätzlich Grunderwerbsteuer an³⁾. Die aus den eben beschriebenen Besteuerungsvorgängen entstehenden finanziellen Belastungen dürften gewiß viele Unternehmer - selbst wenn sie der Publizitätspflicht ablehnend gegenüberstehen - dazu veranlassen, von einer Umwandlung einer GmbH in eine GmbH & Co. KG abzusehen.

7.2.1. Die Umgehung der Publizitätspflicht bei Neugründungen

Neben der Gefahr einer möglichen Umwandlungswelle von GmbH in GmbH & Co. KG besteht im Falle einer Nichteinbeziehung der letztgenannten Unternehmungsform in die Publizitätsverpflich-

-
- 1) Darüber hinaus kann die verbleibende Einkommensteuerzahlung unter Umständen bis zu zehn Jahren zinslos gestundet werden. Vgl. Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 3. Aufl., a.a.O., S. 370.
 - 2) Vgl. Felix, Günther, und Klaus Horn, Entscheidungshinweise zur Umwandlung von Kapitalgesellschaften in Personengesellschaften - noch in 1976 oder erst in 1977?, in: DB, 29. Jg. (1976), S. 2367 ff.; Loos, Gerold, Umwandlung von Kapitalgesellschaften auf Personengesellschaften oder natürliche Personen, in: BB, 32. Jg. (1977), S. 140 f.; Sarrazin, Viktor, Das Umwandlungsteuergesetz 1977, in: FR, 23. Jg. (1977), S. 367 ff.; Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 3. Aufl., a.a.O., S. 360 ff.
 - 3) Vgl. Böttcher, Conrad, u. a., a.a.O., S. 376; Loos, Gerold, Die Grunderwerbsteuerbefreiung gemäß § 27 UmwStG 77, in: DB, 30. Jg. (1977), S. 788.

tung noch die Möglichkeit einer Neugründungswelle. Potentielle Unternehmer, die bisher eher dazu geneigt gewesen wären, eine GmbH zu gründen, könnten wegen deren Publizitätspflicht zukünftig der (ebenfalls haftungsbeschränkten) Rechtsform der GmbH & Co. KG bei einer fehlenden Miterfassung den Vorzug geben. Auch eine solche Verhaltensweise würde - genau wie im Falle der Umwandlungen - dem angestrebten Gläubigerschutz zuwiderlaufen.

Ob eine Neugründungswelle im Falle einer Nichterfassung von GmbH & Co. KG tatsächlich zu erwarten ist, läßt sich indes nicht exakt feststellen. Für eine solche Gründungswelle spricht, daß die GmbH-Neugründungen aufgrund der strengeren Bestimmungen (insbesondere der Erhöhung des Mindeststammkapitals) der GmbH-Novelle vom 4. Juli 1980 seit dem 1. Januar 1981 merklich zurückgegangen sind¹⁾. Dieser Sachverhalt beweist, daß potentielle Unternehmer bei der Wahl der Rechtsform offensichtlich auf gesetzgeberische Maßnahmen reagieren, die eben diese Alternative weniger attraktiv erscheinen lassen.

Zwar lassen sich diese Erfahrungen sicherlich nicht bedenkenlos auf die möglichen Reaktionen hinsichtlich der zukünftig anstehenden Publizitätspflicht von GmbH übertragen²⁾. Aufgrund der heftigen Kritik an der Offenlegung der GmbH-Abschlußdaten seitens der Unternehmer könnte jedoch geschlossen werden, daß potentielle Anbieter die Rechtsform der GmbH noch weniger

1) Vgl. o.V., GmbH-Novelle bremst die Gründungssucht, in: HB vom 26./27.6.1981, S. 7.

2) Es ist insbesondere nicht bekannt, welche anderen Rechtsformen die potentiellen Konkurrenten gewählt haben oder ob sie sich sogar dazu entschlossen haben, auf eine Firmengründung zu verzichten.

zweckmäßig finden und sich anderen Rechtsformen zuwenden werden¹⁾. Da davon ausgegangen werden kann, daß die beschränkte Haftung ein wichtiges - wenn auch nicht das alleinige - Motiv für die Wahl der GmbH darstellt, würde ein Ausweichen auf die GmbH & Co. KG (im Falle einer Nichteinbeziehung) bei Neugründungen für einige newcomer möglicherweise eine sehr günstige Lösung darstellen.

Andererseits sollte bedacht werden, daß - wie in den Abschnitten 5. und 6. dieser Studie herausgearbeitet wurde - publizitätspflichtige GmbH kaum mit wettbewerblichen Nachteilen gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Mitantbiestern zu rechnen haben. Es kann wohl davon ausgegangen werden, daß - insbesondere wenn sich diese Erkenntnis auch in der Praxis durchsetzen sollte - viele potentielle Unternehmer letztlich die Entscheidung über die für sie geeignete Unternehmungsform nicht in übermäßig hohem Maße von der Publizität der Jahresabschlußdaten abhängig machen.

Die Wahl der Rechtsform durch den Unternehmer kann nämlich im übertragenen Sinn mit einer Investitionsentscheidung verglichen werden²⁾. Genau wie bei dieser Entscheidung, werden die newcomer zunächst alle Vor- und Nachteile (der unterschiedlichen Rechtsformen) abwägen und sich nur dann für die Gründung einer GmbH oder GmbH & Co. KG entscheiden, wenn eine dieser beiden Unternehmungsformen sich als die günstigste erweisen sollte. Ob die Publizitätsverpflichtung von GmbH die anderen Vorteile, die die potentiellen Unternehmer zur Wahl dieser Rechtsform bewegen würden, im negativen Sinn überkompensieren kann, scheint zumindest in einer Reihe von Fällen zweifelhaft.

1) Wie bereits auf S. 27, Fn. 5 dieser Studie erwähnt, scheinen die Unternehmer der in der GmbH-Novelle vom 4. Juli 1980 vorgenommenen Verschärfung etlicher Bestimmungen weniger skeptisch gegenüberzustehen als einer Publizitätsverpflichtung.

2) Vgl. auch die Ausführungen auf S. 152 dieser Studie.

Zusammenfassend läßt sich nach allen genannten Argumenten somit festhalten, daß eine genaue Beurteilung des Ausmaßes einer zukünftigen Neugründungswelle von GmbH & Co. KG im Falle einer fehlenden Publizitätsverpflichtung nicht möglich ist.

7.3. Kritische Würdigung der vorgebrachten Gründe gegen eine Erfassung der GmbH & Co. KG

7.3.0. Die Verschiedenheit der Argumente

Seitens der betroffenen Unternehmer und vieler Verbände werden in hohem Maße Einwendungen gegen eine Einbeziehung von GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflichtung geltend gemacht. Dabei werden zum Teil Argumente vorgebracht, die auch schon im Zusammenhang mit der Kritik an einer Publizitätsverpflichtung von GmbH geäußert werden. Vor allem wird erneut auf die einseitigen Informationsflüsse zugunsten der Konkurrenten und auf die zusätzlichen Kostenbelastungen hingewiesen¹⁾.

Diese Bedenken wurden schon eingehend im 5. und 6. Abschnitt dieser Arbeit behandelt. Aufgrund der dabei herausgearbeiteten Erkenntnisse kann davon ausgegangen werden, daß nicht nur für die GmbH, sondern - im Falle einer Einbeziehung - auch für die GmbH & Co. KG kaum mit generellen wettbewerblichen Nachteilen gegenüber den weiterhin nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten in anderen Rechtsformen zu rechnen ist²⁾. Deshalb braucht in dieser Studie auf die oben genannten Einwände nicht mehr eingegangen zu werden.

1) Vgl. zum Beispiel Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 3 ff.; Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V., unveröffentlichtes Schreiben vom 25.5.1981 an den Staatsminister für Wirtschaft und Verkehr des Freistaates Bayern, S. 3 f.

2) Vgl. nochmals die Ausführungen auf S. 108 ff. dieser Arbeit.

Es gibt jedoch eine zweite Gruppe von Argumenten, die vornehmlich von den unternehmensspezifischen Besonderheiten der GmbH & Co. KG ausgehen. Diese Argumente sollen im folgenden eingehend dargestellt und kritisch gewürdigt werden.

7.3.1. Die (formale) Einordnung der GmbH & Co. KG als Personengesellschaft

Die GmbH & Co. KG sind - wie bereits erwähnt - trotz des in den meisten Fällen fehlenden persönlich haftenden natürlichen Gesellschafters formal als Personengesellschaften einzuordnen. Von den betroffenen Unternehmern und vielen Verbänden sowie in der Literatur wird deshalb häufig darauf hingewiesen, daß es nicht gerechtfertigt sei, die GmbH & Co. KG als einzige Form der Personengesellschaften einer Publizitätspflicht zu unterwerfen¹⁾. Eine Bekanntmachungsverpflichtung von GmbH & Co. KG führe geradezu zwangsläufig zu einer Art Diskriminierung dieser Unternehmungsform gegenüber den weiterhin nicht-publizitätspflichtigen übrigen Personengesellschaften.

Dieser These stehen jedoch recht gewichtige Argumente entgegen. Zunächst muß betont werden, daß grundsätzlich nichts dagegen spricht, bestimmten Unternehmungsformen aufgrund ihrer spezifischen rechtlichen Ausgestaltung auf gesellschaftsrechtlichem Gebiet eine besondere Behandlung zukommen zu lassen, sofern dafür vernünftige Beweggründe vorhanden sind²⁾.

1) Vgl. zum Beispiel Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 13; Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V., unveröffentlichtes Schreiben vom 25.5.1981, a.a.O., S. 2; Hesselmann, Malte, Handbuch, a.a.O., S. 211; Spitzenverbände der Deutschen Wirtschaft, a.a.O., S. 1094.

2) Auf diesen Sachverhalt hat schon Greiffenhagen - wenn auch in einem anderen Zusammenhang - hingewiesen. Vgl. Greiffenhagen, Hermann, Bedenken gegen die Änderung der Rechtsprechung über rechtsverbindliche Pensionszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer von Einmann-Gesellschaften und an beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer von Kapitalgesellschaften, Düsseldorf 1960, S. 12 f.

Gerade bei den Kapitalgesellschaften & Co., die eine Art Vermischung von Personen- und Kapitalgesellschaften darstellen, kann die ungleiche Behandlung durchaus gerechtfertigt sein.

So beweist die Praxis folgerichtig, daß der Gesetzgeber - trotz der formalen Einordnung der GmbH & Co. KG als Personengesellschaft - hinsichtlich dieser Unternehmensform schon bei früheren Gelegenheiten zum Beispiel auf dem Gebiet des Steuerrechts bei der Kapitalverkehrsteuer¹⁾ und der sogenannten Geprägerechtsprechung²⁾ sowie im Bereich des Zivilrechts bei der Behandlung der Firma³⁾ und der kapitaleretzenden Gesellschafterdarlehen⁴⁾ Normen angewandt hat, die im allgemeinen für Kapitalgesellschaften gelten⁵⁾.

Weiterhin gehen die Vertreter der oben angeführten These offensichtlich davon aus, eine Publizitätsverpflichtung hänge primär von der Rechtsform der betroffenen Unternehmungen ab. Diese Annahme ist jedoch sehr fragwürdig.

In der Tat bestand die Tendenz zur Ausrichtung der Bekanntmachungspflicht an der Rechtsform zumindest in der Anfangszeit der Veröffentlichung von Jahresabschlüssen⁶⁾. Gleichwohl sollte bedacht werden, daß selbst in diesen Fällen letzt-

1) Vgl. § 5 KVStG; vgl. auch Rosenau, Heinz, Einzelfragen zur GmbH & Co. KG, in: DB, 22. Jg. (1969), S. 61 ff.

2) Vgl. BFH, Urteil vom 17. 3. 1966 IV 233, 234/65, in: BStBl III, Jahrgang 1966, S. 171 ff.; BFH, Urteil vom 3. 8. 1972 IV R 235/67, in: BStBl II, Jahrgang 1972, S. 799 ff.

3) Vgl. BGH, Urteil vom 18. 3. 1974 II ZR 167/22, in: BGHZ, 62. Band (1974), S. 216 ff.; BGH, Urteil vom 18. 9. 1975 II ZB 9/74, in: BGHZ, 65. Band (1976), S. 103 ff.

4) Vgl. BGH, Urteil vom 27. 9. 1976 II ZR 162/75, in: BGHZ, 67. Band (1977), S. 171 ff.

5) Vgl. auch die neueingefügten §§ 125a, 177a HGB (Geschäftsbriefpublizität) und §§ 129a, 172a HGB (kapitaleretzende Gesellschafterdarlehen).

6) Vgl. Hopt, Klaus, a.a.O., S. 231.

lich die unternehmensspezifischen Gegebenheiten der publizierenden Unternehmungsformen den Ausschlag für einen gesetzlichen Zwang zur Offenlegung der Jahresabschlußdaten gegeben haben. So kam es zu einer Publizitätsverpflichtung von Aktiengesellschaften, weil der Gesetzgeber von Anfang an den Schutz der Gesellschafter und Gläubiger im Auge hatte¹⁾.

Ohnehin sind die gesetzgebenden Instanzen mittlerweile mehr oder minder zu der Auffassung gelangt, daß eine Ausrichtung allein an der Rechtsform der publizierenden Unternehmung den mannigfaltigen Bedürfnissen schutzwürdiger Informationsinteressenten kaum gerecht werden kann²⁾. Aus diesem Grund werden seitens der Wirtschaftspolitiker - nicht zuletzt auch auf Drängen der Wissenschaft - gerade in jüngerer Zeit grundsätzliche ordnungspolitische Gesichtspunkte in die Diskussion um eine Publizitätsverpflichtung von Unternehmungen einbezogen. Beispielhaft seien die Bekanntmachungspflicht von Großunternehmungen unabhängig von deren Rechtsform (Publizitätsgesetz) oder die Publizitätspflicht der Kreditinstitute erwähnt³⁾. Da auch - um dies erneut zu betonen - bei den GmbH & Co. KG ein ordnungspolitisch gerechtfertigter Grund für eine Publizitätsverpflichtung vorliegt, dürfte der oben angeführte - sehr formalistische - Einwand kaum eine nennenswerte Geltung besitzen.

Aber sehr häufig wurde in den persönlichen Gesprächen des Verfassers auch der Einwand vorgebracht, daß die Haftungsbeschränkung bei GmbH & Co. KG (und auch bei GmbH) letztlich von geringer Bedeutung sei, da die Gläubiger ohnehin von den

1) Vgl. Hopt, Klaus, a.a.O., S. 234 f.

2) Vgl. auch Barz, Carl Hans, Schlußwort, in: Das Frankfurter Publizitätsgespräch, a.a.O., S. 295; Kunze, Otto, Publizität nach Maß?, in: ZHR, Bd. 134 (1972), S. 205.

3) Vgl. die Ausführungen auf S. 3 dieser Studie.

Anteilseignern (selbstschuldnerische) Bürgschaften verlangten und auch zugestanden bekämen. Die GmbH & Co. KG seien deshalb nicht nur rein formal als Personengesellschaften einzuordnen, sondern würden de facto auch haftungsmäßig den Einzelkaufleuten und den übrigen Personengesellschaften gleichstehen.

Dieser Tatbestand dürfte allerdings nur bei einigen wenigen Großgläubigern - gedacht ist dabei vor allem an Banken - zu treffen. Die Masse der (meist kleineren) Warengläubiger hingegen dürfte nur sehr selten Bürgschaften verlangen können. Abgesehen davon beweist gerade dieser Einwand der Kritiker einer Publizitätsverpflichtung von GmbH & Co. KG, daß im Wirtschaftsleben offensichtlich ein Bedürfnis besteht, die Haftung bei GmbH & Co. KG auch auf das Privatvermögen der Gesellschafter auszudehnen. Diese Tatsache dürfte wiederum verdeutlichen, daß die Beschränkung der Haftung in vielen Fällen als unzumutbar angesehen wird.

7.3.2. Die Einschränkung der Haftung bei Einzelkaufleuten und Personengesellschaften durch Umgehungsmöglichkeiten

In den persönlichen Gesprächen des Verfassers hat sich weiterhin gezeigt, daß die Kritiker einer Publizitätsverpflichtung vielfach bemängeln, die scheinbar unbegrenzte Haftung (bei Einzelkaufleuten und Personengesellschaften), die sich auch auf das Privatvermögen der Schuldner erstreckt, sei tatsächlich recht wirkungslos. Es wurde argumentiert, daß Einzelkaufleute und Personengesellschaften ihre Eigentums- und Beteiligungsverhältnisse derart gestalten, damit die Zugriffsmöglichkeiten der Gläubiger nicht höher oder gar geringer als bei Rechtsformen mit beschränkter Haftung sind¹⁾.

1) In ähnlicher Weise äußert sich Wiethölter. Vgl. Wiethölter, Rudolf, a.a.O., S. 36.

Dieser These kann entgegengehalten werden, daß von den Vertretern dieser Ansicht offensichtlich zwei - sehr unterschiedliche - Sachverhalte vermischt werden. Die gesamtwirtschaftliche Funktion der Haftung besteht nicht nur in der Sicherstellung der Ansprüche der Gläubiger in einem Schadensfalle. Die Haftung hat vielmehr - wie bereits erwähnt - auch die Aufgabe, von vornherein die Gefahr eines Konkurses mit den entsprechend negativen Folgen für die Geschäftspartner zu vermindern. Auch wenn bei manchen - angeblich vollhaftenden - Konkurrenten der GmbH & Co. KG die volle Haftung auf Personen übertragen wird, deren Vermögen als gering zu bezeichnen ist, kann Eucken zugestimmt werden, daß selbst in diesen Fällen "... die Erfolgshaftung trotzdem ein anderes persönliches Einsteheⁿ in der Wirtschaftsführung der Betriebe"¹⁾ bewirkt.

Im übrigen kann es keinesfalls Ausdruck einer zweckmäßigen Wirtschaftspolitik sein, bei bestimmten Unternehmungsformen gesamtwirtschaftlich sinnvolle Maßnahmen zu unterlassen und dies mit den zum Teil vorhandenen Unzulänglichkeiten bei anderen Rechtsformen entschuldigen zu wollen. Es muß vielmehr durch gesetzliche Regelungen darauf abgestellt werden, daß auch bei den vollhaftenden Einzelkaufleuten und Personengesellschaften wettbewerbspolitisch unerwünschte Machenschaften zur faktischen Ausschaltung der Haftung unterbleiben.

Es soll nicht verkannt werden, daß dieses Unterfangen in vielen Fällen ausgesprochen schwierig und bezüglich mancher Sachverhalte sogar kaum möglich sein dürfte. Dennoch bleibt es dabei: Die unter Gläubigersichtspunkten erstrebenswerte Publizitätsverpflichtung von GmbH & Co. KG sollte keinesfalls wegen mancher (bisher noch zulässiger) Ausweichmöglichkeiten der Einzelkaufleute und Personengesellschaften hinsichtlich der unbeschränkten Haftung unterbleiben.

1) Eucken, Walter, Grundsätze, a.a.O., S. 284.

7.3.3. Haftungsmäßige Nachteile der GmbH & Co. KG
gegenüber den GmbH

Seitens der betroffenen Unternehmer wird auch häufig darauf hingewiesen, daß die Gesellschafter von GmbH & Co. KG bezüglich mancher haftungsrechtlicher Sachverhalte im Falle eines Konkurses in höherem Maße von den Gläubigern belangt werden könnten, als dies bei Anteilseignern von GmbH der Fall sei. So wird beispielsweise in dem bereits mehrfach zitierten Schreiben der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V. konkret Bezug auf zwei entsprechende Gerichtsurteile genommen¹⁾.

Im ersten Fall wird darauf hingewiesen, daß die Gesellschafter von GmbH & Co. KG "... auch nach dem Ausscheiden aus der Gesellschaft mit der an sie zurückgezahlten Hafteinlage weiterhin für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft (haften, d. Verf.). Bei arbeitsrechtlichen Dauerschuldverhältnissen wird diese Haftung zeitlich nicht durch § 159 HGB begrenzt ... Im Gegensatz dazu braucht der ausgeschiedene GmbH-Gesellschafter keine Nachhaftung zu befürchten."²⁾

Weiterhin wird bemängelt, daß "der frühere Komplementär einer Kommanditgesellschaft, der durch Umwandlung des Unternehmens in eine GmbH & Co. KG Kommanditist und Geschäftsführer der Komplementär-GmbH wird, ... unbeschränkt weiter für alle Verbindlichkeiten der Gesellschaft (haftet, d. Verf.), die bis zur Eintragung der Umwandlung in das Handelsregister entstanden sind. Der Komplementär kann sich dabei auch nicht auf die fünfjährige Verjährung des § 159 HGB berufen."³⁾

1) Vgl. Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V., Schreiben vom 25. 5. 1981, a.a.O., S. 2.

2) Vgl. ebenda; vgl. auch BAG, Urteil vom 21. 7. 1977 - 3 AZR 189/76, in: BB, 33. Jg. (1978), S. 156 f.

3) Vgl. Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V., Schreiben vom 25. 5. 1981, a.a.O., S. 2; vgl. auch BGH, Urteil vom 22. 9. 1980 - II ZR 204/79, in: BB, 35. Jg. (1980), S. 1547 f.

Zu diesen Einwänden lassen sich jedoch mehrer triffende Gegenargumente anführen. Zunächst kann festgestellt werden, daß es sich bei den oben genannten Beispielen - insbesondere beim zweiten Sachverhalt - um ausgesprochene Sonderfälle handelt, die bei vielen GmbH & Co. KG überhaupt nicht vorliegen dürften. Grundsätzlich gilt weiterhin, daß bei einer GmbH & Co. KG "die (volle, d. Verf.) Haftung nach §§ 161 Abs. 2, 128 HGB ... grundsätzlich auf das Gesellschaftsvermögen der GmbH beschränkt"¹⁾ ist, da auch bei den Kommanditisten im allgemeinen, "soweit sie ihre Einlage geleistet haben, ... die persönliche Haftung ausgeschlossen (§ 171 Abs. 1 HGB)"²⁾ ist.

Zudem können die oben beschriebenen Sonderfälle zum Teil durch bestimmte rechtliche Maßnahmen seitens der Gesellschafter von GmbH & Co. KG umgangen oder zumindest stark eingeschränkt werden. So lassen sich beispielsweise im Wege einer vertraglichen Übereinkunft hinsichtlich der Anwartschaften der Arbeitnehmer ein genereller oder eingeschränkter Haftungsausschuß sowie Verjährungsabreden vereinbaren³⁾.

Eine ungleiche Behandlung der GmbH einerseits und GmbH & Co. KG andererseits könnte somit allenfalls noch begründet erscheinen, wenn die Erfahrungen aus der Praxis trotz der dargelegten Einwände zeigen würden, daß die oben genannten Sonderfälle als bedeutsam eingestuft werden müßten. Dafür lassen sich jedoch keinerlei Indizien finden. Ganz im Gegenteil - die relativ hohe (den GmbH ähnliche) Konkursquote der GmbH & Co. KG beweist doch, daß von den beiden haftungsrechtlichen Sonderfällen kaum Einflüsse auf die unternehmerische Sorgfalt auf die Geschäfts-

1) Uhlenbruck, Wilhelm, Die GmbH & Co. KG in Krise, Konkurs und Vergleich, Köln 1977, S. 253.

2) Böttcher, Conrad, u. a., a.a.O., S. 84 f.

3) Vgl. ebenda, S. 105 ff.

führungsorgane der GmbH & Co. KG ausgehen dürften¹⁾. Sie dürften deshalb kaum als Rechtfertigung für eine Nichteinbeziehung in die Publizitätspflicht herangezogen werden können.

7.3.4. Steuerliche Nachteile gegenüber GmbH

Aus den persönlichen Gesprächen des Verfassers hat sich ergeben, daß einige Unternehmer die - sehr realitätsfremde - Meinung vertreten, die GmbH & Co. KG würden im Falle einer Einbeziehung hinsichtlich der Publizität wie eine Kapitalgesellschaft behandelt, ohne daß es gleichzeitig zu einem Abbau mancherlei (steuerlicher) Nachteile käme, die aus der Rechtsform einer Personengesellschaft entstehen. In diesem Zusammenhang wurde vor allem auf die Tatsache verwiesen, daß die Geschäftsführergehälter bei der GmbH & Co. KG keine steuerlich abzugsfähigen Betriebsausgaben darstellen²⁾. Solange solche Ungleichheiten bestehen, wird die Einbeziehung der GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflichtung abgelehnt.

Es kann zwar nicht bestritten werden, daß die Behandlung der Geschäftsführergehälter als Betriebsausgabe den (bei GmbH & Co. KG von den Gesellschaftern zu versteuern- den) Gewinn mindert. Ein Nachteil würde sich dennoch für die Gesellschafter von GmbH & Co. KG nur dann ergeben, wenn der ihnen zustehende Gewinnanteil nach Steuern geringer wäre als

1) Erfahrungen aus der Praxis zeigen weiterhin, daß von den oben beschriebenen Möglichkeiten der vertraglichen Haftungsbeschränkung bisher nur recht selten Gebrauch gemacht wurde. Daraus könnte unter anderem geschlossen werden, daß die Anteilseigner der GmbH & Co. KG den haftungsrechtlichen Sondervorschriften in der Tat wenig Bedeutung beimessen. Vgl. Böttcher, Conrad, u. a., a.a.O., S. 105.

2) Dies ist jedoch nicht bei jeder Variante der GmbH & Co. KG der Fall. Vgl. Hesselmann, Malte, Handbuch, a.a.O., S. 130 ff.

der Gewinnanteil nach Steuern von GmbH-Anteilseignern (bei gleichem Jahresergebnis vor Steuern in beiden Gesellschaftsformen). Bei einer genaueren Überprüfung dieses Sachverhaltes zeigt es sich jedoch, daß die steuerliche Vorteilhaftigkeit einer bestimmten Rechtsform von sehr vielen Bestimmungsfaktoren abhängig ist. Die persönlichen Verhältnisse der Gesellschafter, die Höhe und Aufteilung des Gewinnes sowie der Einheitswert des Betriebsvermögens können neben der Höhe der Geschäftsführergehälter als wichtigste Einflußgrößen genannt werden¹⁾. Jede Verallgemeinerung kann wegen der unterschiedlichen Ausgangslage im Einzelfall zu falschen Schlüssen führen. Die in der Literatur vorgenommenen Steuerbelastungsvergleiche zeigen indes, daß die Gesellschafter von GmbH & Co. KG tendenziell eher Vorteile gegenüber GmbH-Anteilseignern aufweisen²⁾. Die obigen Bedenken entpuppen sich deshalb als ein nicht haltbares Argument.

Im übrigen läßt sich dem Einwand der Kritiker einer Publizitätsverpflichtung von GmbH & Co. KG - genau wie in Gliederungspunkt 7.3.1. dieser Arbeit - entgegenhalten, daß eine ungleiche Behandlung von GmbH & Co. KG gegenüber anderen Unternehmungsformen auf steuerlichem Gebiet - zumal, wenn vernünftige Beweggründe dafür vorhanden sind - in keinem Fall Anlaß dafür sein kann, gleichsam als ausgleichende Gegenleistung einen sachlich als solchen nicht gerechtfertigten Vorteil im Bereich der Publizität einzuräumen. Das Einbeziehen der Jahresabschlüsse der GmbH & Co. KG in die Publizitätspflicht ist eigenständig zu entscheiden und nicht als Teilmaßnahme in einem Bündel belastender und begünstigender Regelungen für die GmbH & Co. KG.

-
- 1) Vgl. Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Bd. II, 1. Halbband: Der Einfluß der Besteuerung auf die Wahl und den Wechsel der Rechtsform des Betriebes, 2. Aufl., Berlin-Frankfurt a.M. 1965, S. 106.
- 2) Vgl. derselbe, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 3. Aufl., a.a.O., S. 155 ff.

7.3.5. Negative Einflüsse auf die Risikofreude der Unternehmer

Wie bereits erwähnt, deuten die relativ hohen Konkursquoten bei den GmbH sowie GmbH & Co. KG nicht nur darauf hin, daß bei diesen Unternehmungsformen im vorhinein recht wenig Vorsicht bei den verschiedenen unternehmerischen Aktivitäten vorhanden ist. Vielmehr läßt sich darüber hinaus vermuten, gerade diese beiden Rechtsformen würden bei Vornahme risikoreicher unternehmerischer Handlungen bevorzugt ¹⁾.

Die recht heftigen Reaktionen aus Kreisen der Wirtschaft gegenüber einer Publizitätspflicht von GmbH lassen es als nicht ausgeschlossen erscheinen, daß bei GmbH aufgrund der - durch die Vierte EG-Richtlinie zwingend vorgeschriebenen - Publizitätspflicht zukünftig die Vornahme risikoreicher Geschäfte als weniger zweckmäßig angesehen wird ^{2) 3)}. Diese Vermutung gilt indes auch für GmbH & Co. KG, sofern sich der deutsche Gesetzgeber für eine Einbeziehung in die Publizitätsverpflichtung entschließen sollte.

Nun könnte es unter gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkten auf den ersten Blick als erstrebenswert angesehen werden, den Unternehmern bewußt einen großzügig angelegten Rahmen für risikoreiche innovatorische - Geschäfte in Form einer weiterhin nichtpublizitätspflichtigen und gleichzeitig haftungsbeschränkten Unternehmungsform zu setzen. In einem solchen Falle würde sich die Nichteinbeziehung der GmbH & Co. KG in die Bekanntmachungspflicht geradezu aufdrängen.

1) Vgl. Wolff von Amerongen, Otto, a.a.O., S. 29.

2) Vgl. Greiffenhagen, Hermann, Handelsrechtliche Rechnungslegungspublizität, a.a.O., S. 624.

3) In diesem Zusammenhang spielt es keine Rolle, ob die Bedenken der einzelnen Unternehmer tatsächlich berechtigt sind. Wie bereits erwähnt, kann es auch aus unbegründeten Ängsten vor der Publizitätsverpflichtung zu solchen Reaktionen kommen.

Die gesamtwirtschaftliche Vorteilhaftigkeit einer solchen Handlungsweise muß jedoch bezweifelt werden. Sicherlich zeichnet sich ein dynamischer Unternehmer auch durch ein gewisses Maß an Risikofreude aus. Diese Risikofreude sollte auch keinesfalls durch übertriebene bürokratische Maßnahmen seitens der gesetzgebenden Instanzen eingeengt werden¹⁾. Gleichwohl sind in einer Wettbewerbsordnung "Risiken um jeden Preis" keineswegs erwünscht²⁾. Deshalb hat auch die volle persönliche Haftung eine so eminent wichtige Funktion in der Wettbewerbsordnung inne. Während die Gewinne für die unternehmerisch Tätigen einen Anreiz bilden sollen³⁾, besitzt die Haftung unter anderem die Funktion, die Unternehmer davor zu bewahren, völlig unüberschaubare und deshalb nicht abschätzbare Risiken bei ihren Geschäften einzugehen. Auf diese Weise sollen - wie schon in Abschnitt 2.2.0. dieser Studie eingehend dargelegt - mögliche Konkurse und somit volkswirtschaftliche Wertverluste möglichst gering gehalten werden.

Wenn also den GmbH & Co. KG auch zukünftig eine Beschränkung der Haftung erlaubt wird, es sich andererseits jedoch gezeigt hat, daß eine Offenlegung von Jahresabschlußdaten tendenziell die Gefahren fehlender Haftung ausgleichen könnte, sollte eine Publizitätsverpflichtung von GmbH & Co. KG auch bezüglich der Auswirkungen auf die Risikofreude der betroffenen Unternehmer nicht als wirtschaftspolitischer Fehlgriff angesehen werden.

Darüber hinaus sollte bedacht werden, daß aufgrund der in Gliederungspunkt 5.0. dieser Arbeit gewonnenen Erkenntnisse, zukünftig kaum mit schnelleren Konkurrentenreaktionen infolge

1) Vgl. dazu die grundlegenden Äußerungen von Röpke. Vgl. Röpke, Wilhelm, Die Lehre von der Wirtschaft, 9. Aufl., a.a.O., S. 295.

2) Vgl. noch einmal die Ausführungen auf S. 17 ff. dieser Studie.

3) Vgl. Röpke, Wilhelm, Die Lehre von der Wirtschaft, 9. Aufl., a.a.O., S. 257.

publizierter Jahresabschlüsse zu rechnen ist. Nach einer gewissen Zeit dürfte sich diese Erkenntnis auch in der Praxis durchsetzen, so daß spätestens zu diesem Zeitpunkt die Skepsis vieler zukünftig publizitätspflichtiger Unternehmer abgebaut sein dürfte und somit keinerlei negative Auswirkungen auf ihre Risikofreude ausgehen werden.

7.3.6. Mögliche wettbewerbliche Nachteile im internationalen Rahmen

Die Gegner einer Publizitätsverpflichtung von GmbH & Co. KG wenden auch ein, daß die Erweiterung des Kreises der publizitätspflichtigen Unternehmungen über den Rahmen der Vierten EG-Richtlinie hinaus die Wettbewerbsfähigkeit der GmbH & Co. KG im internationalen Bereich einseitig vermindert¹⁾.

Zunächst muß gegenüber diesem Argument erneut betont werden, daß publizitätspflichtige Unternehmungen kaum mit wettbewerblichen Nachteilen größeren Ausmaßes gegenüber ihren nichtpublizitätspflichtigen Konkurrenten zu rechnen haben. Zudem wären die obigen Bedenken nur von Bedeutung, wenn in den übrigen 8 EG-Mitgliedstaaten Unternehmungen in einer solchen oder ähnlichen kombinierten Rechtsform existieren würden. Tatsächlich hat sich jedoch "... die GmbH & Co. als besondere Gesellschaftsform außer in Deutschland bisher nur in Österreich durchgesetzt"²⁾. In einigen europäischen Ländern sind Personengesellschaften, an denen eine juristische Person als persönlich haftender Gesellschafter beteiligt ist, vom Gesetzgeber sogar ausdrücklich verboten³⁾. Die Befürchtung eines einseitigen wett-

1) Vgl. Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 13; Priester, Hans-Joachim, Rechnungslegung, a.a.O., S. 240.

2) Hesselmann, Malte, Handbuch, a.a.O., S. 23.

3) Vgl. ebenda, S. 24 f.

bewerblichen Nachteile auf internationalem Gebiet und die daraus folgende Forderung nach einer Nichteinbeziehung der GmbH & Co. KG dürften deshalb wenig stichhaltig sein.

Im übrigen müssen sich diejenigen Autoren, welche die eben erörterten Bedenken hegen, vorwerfen lassen, daß sie bei einer fehlenden Erfassung der Kapitalgesellschaften & Co. die möglichen wettbewerblichen Nachteile der GmbH gegenüber den GmbH & Co. KG außer acht lassen. Wenn die Gegner einer Einbeziehung wettbewerbliche Nachteile infolge einer einseitigen Informationshingabe im internationalen Bereich befürchten, müßten diese Bedenken auch für den nationalen Bereich gelten. Eine Einbeziehung wäre unter diesem Blickwinkel sogar erstrebenswert.

7.3.7. Andere Gründe als die Haftungsbeschränkung bei der Wahl der GmbH & Co. KG als Unternehmensform

Zum Schluß sei noch ein sehr realitätsfremdes Argument behandelt, das jedoch häufig in der Diskussion um eine mögliche Einbeziehung von GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflichtung angeführt wird.

Es wird häufig betont, daß "... die Beschränkung der persönlichen Haftung auf das dem Unternehmen zur Verfügung gestellte Kapital ... nicht der hauptsächliche Grund für die Wahl der Rechtsform der GmbH & Co. KG"¹⁾ ist. Vielmehr gebe es - wie schon in Abschnitt 7.0. dieser Arbeit erörtert - eine Reihe anderer (steuerlicher und organisatorischer) Gründe, welche die Rechtsform der GmbH & Co. KG als attraktive Rechtsform erscheinen lasse. Aus diesem Grund sei eine Publizitätsver-

1) Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V., Schreiben vom 25. 5. 1981, a.a.O., S. 2.

pflichtung als Korrelat der Haftungsbeschränkung nicht gerechtfertigt¹⁾²⁾.

Es soll keineswegs bestritten werden, daß es neben der Haftungsbeschränkung noch weitere Motive für die Gründung einer GmbH & Co. KG gibt. Gleichwohl sollten die Verfechter des oben beschriebenen Argumentes bedenken, daß die Bekanntmachungspflicht nicht als Strafe von Unternehmern anzusehen ist, die bewußt diese Rechtsform gewählt haben, um der unbeschränkten Haftung zu entgehen. Vielmehr soll die Publizitätsverpflichtung von GmbH & Co. KG (genau wie bei den GmbH) vornehmlich dem Gläubigerschutz dienen.

Den Gläubigern von GmbH & Co. KG dürfte es jedoch weitgehend gleichgültig sein, aus welchen Gründen die jeweiligen Schuldner-Gesellschaften entstanden sind. Sie sind vielmehr grundsätzlich an Informationen interessiert, die ihnen eine Abschätzung ihres Risikos bei allen haftungsbeschränkten Unternehmungen erleichtert. Dies ergibt sich vor allem aus der Tatsache, daß der mögliche Konkurs einer GmbH & Co. KG nicht von dem Motiv für die Wahl ihrer speziellen Rechtsform abhängt³⁾. Deshalb ist der obige Einwand schlichtweg fehl am Platze⁴⁾.

-
- 1) Vgl. Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 6; Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V., Schreiben vom 25. 5. 1981, a.a.O., S. 2 f.
 - 2) Dieser Einwand wurde dem Verfasser auch mehrfach in seinen persönlichen Gesprächen mit Unternehmern dargebracht.
 - 3) Zu den vielfältigen Konkursursachen vgl. nochmals Gliederungspunkt 5.2.2.0. dieser Arbeit.
 - 4) Lediglich bei dem - vollkommen realitätsfremden - Fall, in dem nur GmbH & Co. KG in Konkurs gehen würden, bei deren Gründung die Haftungsbeschränkung das ausschlaggebende Motiv gewesen ist, wäre der Einwand der Kritiker einer Publizitätsverpflichtung von Kapitalgesellschaften & Co. somit überhaupt sinnvoll.

7.4. Bilanzielle Schwierigkeiten bei einer Einbeziehung der GmbH & Co. KG

Im Falle einer Miterfassung der Kapitalgesellschaften & Co. in die Publizitätsverpflichtung ergeben sich mancherlei bilanzielle Schwierigkeiten, die vor allem durch die Kombination einer Kapital- mit einer Personengesellschaft bedingt sind. Zunächst müßte grundsätzlich geklärt werden, ob die GmbH & Co. KG - wie bisher - zwei Jahresabschlüsse getrennt voneinander aufstellen und dann diese auch publizieren sollen. "Die eingliedrige Einheitsbilanz hätte - wie das Recht der Konzernrechnungslegung lehrt - den Vorteil, daß alle Innengeschäfte zwischen GmbH und KG bilanziell ausgeschaltet und damit das Manipulationspotential eliminiert würde, das in der getrennten Rechnungslegung zweier wirtschaftlich verbundener Rechtssubjekte enthalten ist."¹⁾ Abgesehen davon besteht der Jahresabschluß der Komplementär-GmbH meist nur aus wenigen - betragsmäßig unbedeutenden - Posten und läßt deshalb (ohne gleichzeitige Betrachtung des KG-Abschlusses) ohnehin kaum Rückschlüsse über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu²⁾. Ferner sprechen Kostengesichtspunkte für die Zusammenfassung des Jahresabschlusses³⁾.

Auch der Bundesminister der Justiz neigt zur Erstellung einer Einheitsbilanz⁴⁾, denn er sieht vor, "... die Posten aus den Jahresabschlüssen der persönlich haftenden juristischen Personen in den Jahresabschluß der Personenhandels-gesellschaft

1) Lutter, Marcus, Rechnungslegung nach künftigem Recht, a.a.O., S. 1290.

2) Vgl. Priester, Hans-Joachim, Rechnungslegung, a.a.O., S. 238.

3) Vgl. Chmielewicz, Klaus, a.a.O., S. 31.

4) Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 1, a.a.O., § 180 HGB, S. 8; derselbe, Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 46 ff. Die vorgesehene Regelung des Bundesministers der Justiz rückt den Abschluß der KG in den Vordergrund. Denkbar wäre es auch, die Abschlußzahlen der KG der GmbH zuzurechnen. Vgl. dazu Chmielewicz, Klaus, a.a.O., S. 31.

zu übernehmen ...¹⁾²⁾

Vor welchen verfahrenstechnischen Schwierigkeiten die verantwortlichen wirtschaftspolitischen Instanzen im Falle der Einbeziehung von Kapitalgesellschaften & Co. in die Publizitätsverpflichtung stehen, sei exemplarisch an Hand eines Fragenbereiches verdeutlicht³⁾.

Bei der Aufstellung der Bilanz dürfte zum Beispiel der Ausweis des Eigenkapitals Schwierigkeiten mit sich bringen. Möglich wäre es, das Eigenkapital nach einzelnen Gesellschaftern und unterschiedlichen Kapitalkonten aufzugliedern⁴⁾. "Zu denken wäre ferner an einen Bruttoausweis positiver und negativer Kapitalkonten oder umgekehrt an eine saldierte Darstellung."⁵⁾ Gegen eine Aufgliederung des Eigenkapitals spricht vor allem, daß Externe auf das Einkommen der einzelnen Gesellschafter schließen können⁶⁾. Da dies jedoch - wie bereits in einem anderen Zusammenhang erwähnt - wettbewerbliche Nachteile für die GmbH & Co. KG mit sich bringen könnte, scheint ein einheitlicher unsaldierter Kapitalausweis die bessere Alternative

1) Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 32 f.

2) Der Bundesminister der Justiz sieht eine Zusammenfassung in Form einer Additionsrechnung vor. Er folgt somit nicht dem Vorbild der Konzernrechnungslegung. Dadurch soll die wirtschaftliche Lage der Gesellschaften "richtiger dargestellt werden". Diese These muß jedoch stark bezweifelt werden. Vgl. Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf, Bd. 2, a.a.O., S. 33.

3) Die bilanziellen Schwierigkeiten sind derart vielfältig und umfangreich, daß es an dieser Stelle unmöglich ist, sich eingehend mit ihnen auseinanderzusetzen. Vgl. dazu vor allem Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., HFA 1/76: Stellungnahme zur Bilanzierung bei Personenhandelsgesellschaften, in: Wpg, 29. Jg. (1976), S. 114 ff.

4) Vgl. Priester, Hans-Joachim, Rechnungslegung, a.a.O., S. 243.

5) Ebenda.

6) Vgl. auch Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), a.a.O., S. 2.

darzustellen¹⁾. In diesem Falle könnte sich der Gesetzgeber an den bisherigen Bestimmungen des Publizitätsgesetzes orientieren²⁾. Verschiedentlich wird allerdings eine Aufspaltung in den Anteil der persönlich haftenden Gesellschafter und die Anteile der Kommanditisten verlangt. Unter Gläubigergesichtspunkten sollte dieser "Mittelweg" ebenfalls in Betracht gezogen werden³⁾.

Bei dem bilanziellen Ausweis des Eigenkapitals ist weiterhin eine sorgfältige Trennung zu den Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber den Gesellschaftern vorzunehmen⁴⁾. In diesem Zusammenhang müßten vor allem eindeutige Bestimmungen für die Abgrenzung der sogenannten Kapitalkonten II⁵⁾ geschaffen werden⁶⁾.

Diese kurzen Erörterungen betreffen nur ein kleines Teilgebiet der vielfältigen bilanziellen Schwierigkeiten. Sie dürf-

-
- 1) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., HFA 1/1976, a.a.O., S. 115; Priester, Hans-Joachim, Rechnungslegung, a.a.O., S. 243.
 - 2) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., (Hrsg.), Wirtschaftsprüfer-Handbuch 1977, a.a.O., S. 736.
 - 3) Vgl. Kommission Rechnungswesen im Verband der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V., a.a.O., S. 8 (DBW-Fassung); Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., HFA 1/1976, a.a.O., S. 117.
 - 4) Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., HFA 1/1976, a.a.O., S. 115; Priester, Hans-Joachim, Rechnungslegung, a.a.O., S. 243.
 - 5) Bei dem Kapitalkonto II handelt es sich um dasjenige Eigenkapitalkonto, auf dem Kapitalbewegungen jedweder Art (Entnahmen, weitere Einlagen, Darlehen usw.) verbucht werden. Das Kapitalkonto I ist für die Verbuchung der bedungenen Kommanditeinlagen vorgesehen. Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 150 f.
 - 6) Zur Abgrenzung vgl. Kübler, Bruno, Die Gesellschaftsteuerpflicht thesaurierter Gewinne bei der GmbH & Co. KG, in: DB, 25. Jg. (1972), S. 943 f.; Riepen, Johannes, Die gesellschaftsteuerliche Behandlung der Rücklagen bei der GmbH & Co. KG nach altem und neuem Recht, in: DB, 26. Jg. (1973), S. 444 f.; Sudhoff, H., Eigenkapital oder Darlehenskapital der Gesellschafter einer GmbH & Co. KG, in: GmbH-Rdsch., 65. Jg. (1974), S. 121 ff.

ten dennoch verdeutlicht haben, wie umfangreich diese Schwierigkeiten sind, die sich bei einer Miterfassung der Kapitalgesellschaften & Co. in die Publizitätsverpflichtung ergeben würden. Der Gesetzgeber sollte im Falle einer Einbeziehung alle anstehenden Regelungen sorgfältig abwägen und keinesfalls den Versuch unternehmen, "... schlicht die sinngemäße Anwendung der GmbH-Vorschriften auf die GmbH & Co. zu dekretieren."¹⁾

7.5. Ergebnis

Die kritische Würdigung der vorgebrachten Argumente für und wider eine Einbeziehung der GmbH & Co. KG in die Publizitätsverpflichtung hat zunächst ergeben, daß die normalerweise bestehende Haftungsbeschränkung bei Unternehmungen in dieser Rechtsform aus grundsätzlichen ordnungspolitischen Erwägungen eine Bekanntmachungspflicht rechtfertigt. Es kann durchaus angenommen werden, daß infolge einer Publizitätsverpflichtung ein verbesserter Gläubigerschutz geschaffen wird. Zudem könnte eine - nicht auszuschließende - Neugründungswelle (im Falle der Nichteinbeziehung) von GmbH & Co. KG, die dem angestrebten Gläubigerschutz zuwider liefe, mehr oder minder vermieden werden.

Es hat sich weiterhin gezeigt, daß die vorgebrachten Bedenken der Kritiker einer Publizitätsverpflichtung von GmbH & Co. KG allesamt wenig stichhaltig sind. Dem Vorschlag des Bundesministers der Justiz, über die Bestimmungen der Vierten EG-Richtlinie hinaus auch die Kapitalgesellschaften & Co. in die Bekanntmachungspflicht einzubeziehen, läßt sich deshalb wenig entgegenhalten.

Im Falle einer Einbeziehung sollten die vielfältigen bilanziellen Schwierigkeiten, die sich durch die Grundtypenvermischung ergeben, unter besonderer Berücksichtigung der speziellen Gegebenheiten von Personengesellschaften von den gesetzgebenden Instanzen beachtet werden.

1) Priester, Hans-Joachim, Rechnungslegung, a.a.O., S. 242.

8. Kritische Würdigung des Artikels 57 der Richtlinie

8.O. Zu den Erleichterungsmöglichkeiten für einige Konzerngesellschaften

In der Vierten EG-Richtlinie wird in Art. 57 den EG-Mitgliedstaaten anheim gestellt, auf eine Publizitätsverpflichtung abhängiger Konzernunternehmungen bei Vorliegen gewisser Voraussetzungen bis zum Inkrafttreten der Richtlinie über den Konzernabschluß (Siebte EG-Richtlinie) zu verzichten. Der Bundesminister der Justiz hat weder im Vorentwurf noch im überarbeiteten Entwurf von dieser Erleichterungsmöglichkeit für einige konzernabhängige Unternehmungen Gebrauch gemacht.

"Aufgrund der Erörterungen mit den beteiligten Bundesressorts ist der Entwurf nach dem Stand vom 18. Mai 1981 inzwischen"¹⁾ jedoch nachträglich bezüglich Art. 57 Vierte EG-Richtlinie geändert worden.

In dem nunmehr zusätzlich vorgesehenen Absatz 4 des § 187 HGB und Absatz 4 des § 42 f GmbHG soll eine Vorschrift eingefügt werden²⁾, die besagt, daß auf eine Publizitätspflicht von solchen GmbH und GmbH & Co. KG³⁾ verzichtet wird, bei denen folgende Voraussetzungen vorliegen⁴⁾:

- Alle Geschäftsanteile der betreffenden Gesellschaften befinden sich in der Hand einer Konzernleitung oder Teilkonzernleitung mit Sitz im Inland oder in einem anderen Mitgliedstaat der EG.

1) Bundesminister der Justiz, Schreiben vom 30.6.1981, a.a.O., S. 18.

2) Diese Vorschriften finden sich auch in dem Entwurf der Bundesregierung. Vgl. Entwurf der Bundesregierung, in: Bundesrats-Drucksache 61/82, a.a.O., § 186 HGB, S. 6, und § 42 f GmbHG, S. 38.

3) In den folgenden Ausführungen wird (vereinfachend) davon ausgegangen, daß GmbH & Co. KG zukünftig publizitätspflichtig sein werden, da ansonsten die Bestimmungen des § 187 Abs. 4 HGB ohnehin keine Bedeutung hätten.

4) Vgl. Bundesminister der Justiz, Schreiben vom 30. 6. 1981, a.a.O., S. 19 und S. 24.

- Die GmbH und GmbH & Co. KG sind in einem auf den Stichtag ihrer Jahresabschlüsse von der Konzernleitung oder Teilkonzernleitung aufgestellten Konzernabschluß einbezogen.
- Die Konzernleitung oder Teilkonzernleitung übernimmt die gesamtschuldnerische Haftung für die Verbindlichkeiten der in Frage kommenden Gesellschaften.
- Die Erklärung der Obergesellschaft hinsichtlich der gesamtschuldnerischen Übernahme der Haftung muß - notariell beurkundet - zum Handelsregister eingereicht werden. Auch die Rücknahme der Zusage bedarf einer notariellen Beglaubigung.

Der Bundesminister der Justiz orientiert sich bei seinem Vorschlag offensichtlich an den bereits bestehenden - ähnlich gestalteten - Vorschriften des § 325 AktG und des § 16 PublG. In diesen Bestimmungen ist schon seit Jahren ein Verzicht auf die Vorlage der Jahresabschlüsse von eingegliederten Gesellschaften und bestimmten abhängigen Konzernunternehmungen statuiert¹⁾.

Der Plan, auch Konzerntöchter in der Rechtsform der GmbH und GmbH & Co. KG bei Vorliegen der oben angeführten Voraussetzungen von der Publizitätspflicht zu befreien, dürfte - bei Zu-

1) Vgl. dazu Biener, Herbert, Einzelne Fragen zum Publizitätsgesetz, in: Wpg, 25. Jg. (1972), S. 93 f.; Deutsche Bundesbank (Hrsg.), Aktiengesetz 1965, Stuttgart 1965, S. 214 f.; Godin, Freiherr von, und Hans Wilhelmi, Aktiengesetz - Kommentar, Bd. II: §§ 179 - 410, 4. Aufl., Berlin-New York 1971, S. 1785 ff.; Kropff, Bruno, a.a.O., S. 429 f.; Kunze, Otto, a.a.O., S. 205 f.

grundelegen der in der Literatur gemachten Äußerungen zu Art. 57 Vierte EG-Richtlinie - in weiten Kreisen von Wirtschaft und Wissenschaft gleichermaßen auf Zustimmung stoßen¹⁾.

Andererseits gibt es auch kritische Anmerkungen zum Art. 57 Vierte EG-Richtlinie (und somit wohl auch zu den geplanten Regelungen des Bundesministers der Justiz). So schildert die Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V. in einem Schreiben an den Bundesminister der Justiz²⁾ konkret den Fall einer GmbH & Co. KG³⁾, deren stärkste Wettbewerber konzernabhängige Gesellschaften sind. Es wird die Befürchtung geäußert, daß aufgrund § 187 Abs. 4 HGB und § 42 f Abs. 4 GmbHG wettbewerbliche Nachteile für die eigenständige publizitätspflichtige Gesellschaft entstehen könnten⁴⁾.

Auf diesen Einwand wird im folgenden einzugehen sein. Darüber hinaus soll geprüft werden, ob die Regelungen des § 187 Abs. 4 HGB und des § 42 f Abs. 4 GmbHG der Zielsetzung des Bundesministers der Justiz und des Rates der Europäischen Gemeinschaften⁵⁾ gerecht werden oder ob der angestrebte Schutz außenstehender Dritter nicht mehr in vollem Umfang gewährleistet ist.

1) Vgl. Bundessteuerberaterkammer, a.a.O., S. 1149; Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Stellungnahme, a.a.O., S. 183; Spitzenverbände der Deutschen Wirtschaft, a.a.O., S. 1098.

2) Vgl. Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V., unveröffentlichtes Schreiben vom 16.8.1979 an den Bundesminister der Justiz, S. 1.

3) Die angesprochene Gesellschaft war zum Zeitpunkt des Schreibens noch eine Einzelunternehmung, sollte aber in eine GmbH & Co. KG umgewandelt werden. Vgl. ebenda.

4) Vgl. ebenda, S. 2.

5) Vgl. Abschnitt 2.1. dieser Studie.

8.1. Mögliche wettbewerbliche Nachteile eigenständiger Gesellschaften

Hinsichtlich der vorgebrachten Bedenken einer einseitigen wettbewerblichen Benachteiligung konzernunabhängiger und deshalb publizitätspflichtiger GmbH und GmbH & Co. KG können wiederum die Erkenntnisse des 5. und 6. Abschnittes dieser Arbeit herangezogen werden¹⁾. Diesen Erkenntnissen zufolge sind für die bekanntmachungspflichtigen eigenständigen GmbH und GmbH & Co. KG kaum einseitige wettbewerbliche Benachteiligungen gegenüber den möglicherweise nichtpublizitätspflichtigen konzernabhängigen Unternehmungen in den gleichen Rechtsformen zu erwarten.

Es sei keineswegs bestritten, daß konzernabhängige Gesellschaften durch die Einbettung in ein größeres Unternehmungsgebilde aufgrund mancherlei organisatorischer und kapitalmäßiger Begünstigungen in einigen Fällen wettbewerbliche Vorteile gegenüber eigenständigen Unternehmungen aufweisen dürften.

Konzernabhängige Gesellschaften, deren Situation bei Anwendung des Art. 57 Vierte EG-Richtlinie bezüglich der Publizitätsanforderungen mit derjenigen von Einzelkaufleuten und Personengesellschaften vergleichbar ist, dürften jedoch kaum (einseitige) Informationsvorteile und hohe Kosteneinsparungen²⁾ bei einem Verzicht auf die Veröffentlichung ihrer Jahresabschlüsse erzielen. Insoweit sind die Bedenken der Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e.V. mehr oder minder unbegründet, und sie können kaum Anlaß sein, eine Publizitätsverpflichtung konzernabhängiger Gesellschaften, welche die Bedingungen des § 187 Abs. 4 HGB und des § 42 f Abs. 4 GmbHG erfüllen, zu fordern.

1) Vgl. dazu die eingehenden Erörterungen auf S. 108 ff. dieser Arbeit.

2) Dies gilt vor allem, wenn vorwiegend die sogenannte Registerpublizität als Bekanntmachungsform herangezogen würde.

8.2. Der Schutz außenstehender Dritter

8.2.O. Die Unterrichtung der Anteilseigner

Bezüglich des angestrebten Schutzes außenstehender Dritter soll in Analogie zur Vorgehensweise in Abschnitt 2.1. zunächst untersucht werden, ob zur Unterrichtung der Anteilseigner der abhängigen und herrschenden Gesellschaften eine Publizitätsverpflichtung grundsätzlich aller Tochtergesellschaften von Konzernen erstrebenswert wäre.

Bei Anwendung des § 187 Abs. 4 HGB und des § 42 f Abs. 4 GmbHG muß bei den Konzerntöchtern die Obergesellschaft nach den Vorschlägen des Bundesministers der Justiz der alleinige Gesellschafter sein. Außenstehende Anteilseigner existieren somit nicht. Die Obergesellschaft indes bedarf keiner Publizität der Jahresabschlüsse ihrer abhängigen Konzerntöchter, da sie jederzeit die Möglichkeit besitzt, sich die Abschlüsse vorlegen zu lassen und darüber hinaus noch sämtliche Bücher und sonstige Unterlagen der abhängigen Gesellschaften einsehen kann¹⁾.

Zwar wäre es denkbar, daß künftig außenstehende Gesellschafter bei den Konzerntöchtern vorhanden sind. In diesem Fall wäre jedoch eine der oben genannten Voraussetzungen des § 187 Abs. 4 HGB und des § 42 f Abs. 4 GmbHG nicht erfüllt, was zur Folge hätte, daß die betreffenden Untergesellschaften künftig ihre Abschlüsse publizieren müßten²⁾. Die Unterrichtung der außenstehenden Gesellschafter wäre gesichert. Eine weitere Diskussion um den Schutz dieser Anteilseigner ist deshalb überflüssig.

1) Vgl. Kropff, Bruno, a.a.O., S. 429.

2) Vgl. Abschnitt 8.O. dieser Studie.

Es stellt sich nun die Frage, ob nicht zumindest die Anteilseigner der Obergesellschaften ein schutzwürdiges Interesse an der Veröffentlichung der Jahresabschlüsse von - voll in den Konzernverbund integrierten - GmbH sowie GmbH & Co. KG besitzen. Bei dieser Gruppe von Gesellschaftern kann zunächst davon ausgegangen werden, daß sie sich primär für den Einzelabschluß der Obergesellschaft und für den Konzernabschluß oder Teilkonzernabschluß interessieren dürften. Der Einzelabschluß der Obergesellschaft ist für die Gesellschafter vor allem zum Zwecke der Gewinnausschüttung von Wichtigkeit, und nur durch den Konzernabschluß oder Teilkonzernabschluß können sie sich letztlich einen vollständigen Überblick über die wirtschaftliche Lage des Konzerns verschaffen¹⁾.

Wenn sich allerdings der eine oder andere Anteilseigner nun doch eine genaue Übersicht hinsichtlich der wirtschaftlichen Verhältnisse bei einer Untergesellschaft verschaffen will, bleibt es ihm unbenommen, von seinem (unternehmensinternen) Auskunftsrecht zur Informationsgewinnung Gebrauch zu machen²⁾. In manchen Fällen dürften die publizierten Jahresabschlüsse der Konzerntöchter für die Gesellschafter der Obergesellschaften sicherlich einen schnelleren globalen Überblick ermöglichen. Aus diesem mehr oder minder organisatorischen Gesichtspunkt eine Publizitätsverpflichtung aller konzernabhängigen GmbH

1) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 263; Kropff, Bruno, a.a.O., S. 430.

2) Vgl. zum Beispiel die Ausführungen von Coenenberg zu den Auskunftsrechten der Aktionäre. Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 254 f. In Kapitel 5.1.0.0. dieser Arbeit wurden bereits die Auskunftsrechte von GmbH-Gesellschaftern ausführlich dargestellt.

sowie GmbH & Co. KG ableiten zu wollen, scheint indes kaum gerechtfertigt¹⁾.

8.2.1. Die Wahrung der Gläubigerinteressen

Hinsichtlich der Auswirkungen des § 187 Abs. 4 HGB und des § 42 f Abs. 4 GmbHG auf den angestrebten Gläubigerschutz muß vor allem geprüft werden, ob der publizierte Konzernabschluß oder Teilkonzernabschluß in Verbindung mit der gesamtschuldnerischen Übernahme der Haftung durch die jeweilige Obergesellschaft ein gleichwertiges oder gar besseres Gläubigerschutzinstrument darstellt als die Veröffentlichung des Einzelabschlusses der abhängigen Unternehmung bei gleichzeitigem Wegfall der gesamtschuldnerischen Haftung durch die Muttergesellschaft.

Bei der Untersuchung dieses Sachverhalts läßt sich zunächst feststellen, daß die Gläubiger von konzernabhängigen Gesellschaften, für die die oben genannten Paragraphen gelten sollen, in der Tat weniger auf die Bonität ihrer unmittelbaren Schuldner zu achten brauchen, da im Konkursfalle - wie bereits dargelegt - ein Zugriff auf das Haftungskapital der Obergesellschaft möglich ist²⁾. Die Lage der Gläubiger im Falle eines Konkurses der abhängigen Konzerngesellschaften dürfte aufgrund dieser Rückgriffsmöglichkeit deshalb auch tendenziell günstiger als beim Konkurs einer eigenständigen Schuldnergesellschaft sein. Die wirtschaftliche Lage der gesamtschuldnerisch haftenden Obergesellschaft braucht nämlich bei einem Konkurs

1) Sollte der obigen Auffassung nicht gefolgt werden, müßten auch nichtpublizitätspflichtige Personengesellschaften ihre Jahresabschlüsse bekanntmachen, sofern sie (vollständig) in einen Konzernverbund integriert wären. Bei extremer Betrachtungsweise könnte dies letztlich sogar für alle Beteiligungsunternehmungen gefordert werden.

2) Vgl. Godin, Freiherr von, und Hans Wilhelmi, a.a.O., S. 1787.

einer Tochtergesellschaft keineswegs schlecht zu sein, so daß die Ansprüche der Gläubiger in der Tat durch das Haftungskapital der Muttergesellschaft häufig in relativ hohem Umfang befriedigt werden können.

Da in der Regel jedoch Kapitalgesellschaften (meist Aktiengesellschaften) die Obergesellschaften von Konzernen bilden, ist der Zugriff der Gläubiger grundsätzlich (auch) auf die Höhe des Eigenkapitals der Obergesellschaft beschränkt. Deshalb sollen die Gläubiger durch die zwingende Vorschrift zur Publizität des Konzernabschlusses oder Teilkonzernabschlusses zusätzlich - und dies zu Recht¹⁾ - geschützt werden²⁾.

Es stellt sich nun die Frage, welche Aussagekraft Konzernabschlüsse oder Teilkonzernabschlüsse besitzen. "Aufgabe des Konzernabschlusses ist es, zusammengefaßte Informationen über die Vermögens- (Finanz-, d. Verf.) und Ertragslage von Unternehmensgruppen zu vermitteln."³⁾ Dem Konzernabschluß liegen dabei die Einzelabschlüsse der jeweiligen Konzerngesellschaften zugrunde. Die meisten der in den jeweiligen Einzelabschlüssen ausgewiesenen Posten müssen allerdings in ihre konzerninternen und -externen Bestandteile aufgespalten werden⁴⁾, denn im Zuge einer Konsolidierung erfolgt danach eine "... Aufrechnung der Positionen, die eine Folge der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen rechtlich selbständigen Konzernunternehmen sind."⁵⁾

1) Vgl. dazu noch einmal die ausführlichen Erörterungen in Abschnitt 2. dieser Studie.

2) Vgl. Godin, Freiherr von, und Hans Wilhelmi, a.a.O., S. 1787; Kropff, Bruno, a.a.O., S. 430.

3) Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 263.

4) Vgl. Wöhe, Günter, Bilanzierung, a.a.O., S. 691.

5) Ebenda, S. 685.

Die Konsolidierung besteht konkret vor allem aus der¹⁾:

- Aufrechnung der Beteiligung der Obergesellschaft gegen den jeweiligen Anteil am Kapital der Untergesellschaft (Kapitalkonsolidierung).
- Aufrechnung der zwischen den Konzernunternehmungen bestehenden Forderungen und Verbindlichkeiten (Schuldenkonsolidierung).
- Ausschaltung konzerninterner Gewinne aus Lieferungen und Leistungen zwischen Konzerngesellschaften (Gewinnkonsolidierung).
- Aufrechnung konzerninterner Aufwendungen und Erträge.

Aus dieser Darstellung wird ersichtlich, daß der konsolidierte Konzernabschluß demjenigen Abschluß entsprechen soll, der "... aufzustellen wäre, wenn die Obergesellschaft und die einbezogenen Untergesellschaften nicht nur wirtschaftlich, sondern auch juristisch ein einheitliches Unternehmen bilden würden."²⁾ Die eben beschriebenen verfahrenstechnischen Maßnahmen sollen somit dazu beitragen, daß durch die publizierten Konzernabschlüsse die externen Informationsinteressenten - und somit auch die Gläubiger - einen möglichst umfassenden, dem Informationsgehalt eines Einzelabschlusses entsprechenden, Einblick in die wirtschaftliche Lage des gesamten Konzerns oder Teilkonzerns erhalten.

Dennoch gibt eine Reihe von speziellen Mängeln, die aus der komplizierten Materie der Konzernrechnungslegung erwachsen

1) Vgl. Busse von Colbe, Walther, und Dieter Ordelheide, Konzernabschlüsse, 3. Aufl., Wiesbaden 1979, S. 92 ff.; Heinen, Edmund, Handelsbilanzen, 9. Aufl., Wiesbaden 1980, S. 333 ff.; Wöhe, Günter, Bilanzierung, a.a.O., S. 720 ff.

2) Edelkott, Dieter, Der Konzernabschluß in Deutschland, Zürich 1963, S. 18.

und sich auch in den derzeit noch für Konzerne gültigen gesellschaftsrechtlichen Vorschriften niederschlagen¹⁾. An diesem Tatbestand dürfte sich bis zum Inkrafttreten der Siebten EG-Richtlinie kaum etwas ändern²⁾. Die eben angesprochenen Mängel führen indes tendenziell zu einer Verminderung des Aussagegehaltes publizierter Konzern- und Teilkonzernabschlüsse. Beispielhaft seien die wichtigsten von ihnen angeführt^{3) 4)}:

- Wahlrecht der Einbeziehung von Tochtergesellschaften, bei denen eine Beteiligung von unter 50 % vorliegt.
- Konsolidierungswahlrecht bei Konzernunternehmungen, an denen der Konzern zu mehr als 50 % beteiligt ist, die jedoch nur eine geringfügige Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns ausüben.
- Konsolidierungswahlrecht bei Konzernunternehmungen mit Sitz im Ausland.
- Fehlende Regelungen hinsichtlich der Wahl einer Währungsumrechnungsmethode bei Einbeziehung ausländischer Tochtergesellschaften.
- Mehrere Formen einer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung mit Vereinfachungsmöglichkeiten bei der Aufrechnung von konzerninternen Aufwendungen und Erträgen.

1) Derzeit gelten für Konzerne noch die Regelungen des Aktiengesetzes sowie des Publizitätsgesetzes. Vgl. §§ 329 ff. AktG und §§ 11 ff. PubLG.

2) Im Vorentwurf und im überarbeiteten Entwurf erfolgen keine grundlegenden Änderungen der entsprechenden Vorschriften des Aktiengesetzes und des Publizitätsgesetzes.

3) Vgl. § 329 AktG und § 333 AktG.

4) Vgl. dazu auch vor allem die ausführlichen Erörterungen bei Busse von Colbe. Vgl. Busse von Colbe, Walther, und Dieter Ordelheide, a.a.O., S. 75 ff., S. 81 ff., S. 86 f. und S. 303 ff.

Diese Darstellung verdeutlicht, daß Konzern- und Teilkonzernabschlüsse den externen Informationsinteressenten oftmals nicht in dem Maße Informationen liefern können, wie es zu einer hinreichend genauen Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage notwendig wäre.

Gegen die Vorschläge des Rates der Europäischen Gemeinschaften und des Bundesministers der Justiz spricht zum Teil ein weiterer Einwand. Das Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. bemängelt, daß es unter Umständen für einen (inländischen) Gläubiger bei ausländischen Obergesellschaften sehr schwierig sein könnte, "... die entsprechenden Angaben zu finden und seinen Anspruch im Ausland durchzusetzen."¹⁾ Deshalb wird vorgeschlagen, vorerst auf die Erleichterungen für diejenigen Konzerngesellschaften zu verzichten, deren Muttergesellschaft ihren Sitz in einem ausländischen EG-Mitgliedstaat hat²⁾. Dieser Verzicht sollte so lange andauern, bis "... innerhalb der EG das Privatrecht harmonisiert ist und damit die Durchsetzung privatrechtlicher Ansprüche im Bereich der EG wie im Inland erfolgen kann."³⁾

Es soll nicht verkannt werden, daß eine solche Lösung in gewisser Hinsicht eine Art Rückschritt hinsichtlich der Harmonisierung von gesellschaftsrechtlichen Regelungen innerhalb der EG-Mitgliedstaaten darstellen würde. Gleichwohl ist dem Vorschlag des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. zuzustimmen. Die Anwendung des § 187 Abs. 4 HGB und des § 42 f Abs. 4 GmbHG sollte deshalb zumindest entsprechend eingeschränkt werden.

1) Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Stellungnahme, a.a.O., S. 183.

2) Vgl. ebenda.

3) Ebenda.

Trotz dieser recht massiven Einwände gegenüber der Anwendung des § 187 Abs. 4 HGB und des § 42 f Abs. 4 GmbHG scheint eine - vor-eilige - Ablehnung der betreffenden Vorschläge des Bundes-ministers der Justiz nicht gerechtfertigt. Dies ergibt sich aus folgender Überlegung. Bezüglich des Aussagegehaltes publi-zierter Einzelabschlüsse von Konzerntöchtern wird in der Li-teratur häufig betont, daß deren Wert als ausgesprochen ge-ring bezeichnet werden muß¹⁾. Durch die Einbeziehung der Toch-tergesellschaften in den Gesamtkonzern wird deren wirtschaft-liche Lage nämlich in hohem Maße von der Situation der übrige-n Konzernmitglieder bestimmt²⁾. Die Gläubiger einzelner Kon-zerngesellschaften können deshalb kaum Zeitvergleiche mit Hilfe publizierter Jahresabschlußdaten aufstellen und mittels Tendenzaussagen auch keine Rückschlüsse über die langfristige Entwicklung der jeweiligen Schuldner-Gesellschaft gewinnen.

"Außerdem bietet die wirtschaftliche Verflechtung der Konzern-unternehmen die Möglichkeit, den Ausweis ihrer Vermögens-(Finanz-, d. Verf.) und Ertragslage in erheblichem Umfang zu verfälschen, ohne daß die Bilanzierungsvorschriften für Ein-zelunternehmen verletzt würden."³⁾ So können konzerninterne Lieferungen und Leistungen zu überhöhten Preisen oder die Übertragung von liquiden Mitteln und anderen Vermögensgütern zu großen verflechtungsbedingten Verzerrungen führen⁴⁾. Auch in diesem Falle dürften die Gläubiger kaum sinnvolle Hinweise über die Bonität von Konzernunternehmungen zu gewinnen in der Lage sein. Im Extremfall ist es sogar denkbar, daß durch be-stimmte Transaktionen in der oben beschriebenen Art den Gläu-bigern bewußt (kurzfristig) eine wirtschaftlich günstige Lage

1) Vgl. zum Beispiel Busse von Colbe, Walther, und Dieter Ordelheide, a.a.O., S. 32 ff.

2) Vgl. Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 263.

3) Ebenda.

4) Vgl. ebenda; Heinen, Edmund, a.a.O., S. 320 f.

vorgetäuscht wird. Insbesondere bilanzanalytisch wenig geschulte Kreditgeber (gedacht ist vor allem an kleinere Warenlieferanten) könnten sich unter Umständen zu einer Darlehensvergabe verleiten lassen, die sie bei eigenständigen - publizitätspflichtigen - Unternehmungen, die keine konzernbedingten Manipulationen vornehmen können, nicht getätigt hätten.

Weiterhin sollte bedacht werden, daß Konzerngesellschaften als rechtlich selbständige Unternehmungen grundsätzlich nur allein im Konkursfalle von den Gläubigern zur Rechenschaft gezogen werden können¹⁾²⁾. Es wurde aber bereits erwähnt, daß die Zugriffsmöglichkeiten der Gläubiger in diesem Falle eher geringer eingeschätzt werden müssen als bei der gesamtschuldnerischen Haftung der Obergesellschaft, die bei Anwendung des § 187 Abs. 4 HGB und des § 42 f Abs. 4 GmbHG zum Tragen käme.

Es zeigt sich somit, daß sich auch bei Nichtanwendung der eben genannten Paragraphen schwerwiegende Bedenken hinsichtlich des Schutzes der Gläubiger von Konzerngesellschaften ergeben. Ein abschließendes Urteil hinsichtlich der Erleichterungsmöglichkeiten für manche Konzerngesellschaften im Sinne einer Befreiung von der Publizitätspflicht bei gleichzeitiger gesamtschuldnerischer Haftung der Obergesellschaft scheint deshalb (unter Gläubigergesichtspunkten) schwer möglich. Tendenziell kann jedoch den Plänen des Bundesministers der Justiz durchaus zugestimmt werden, zumindest, wenn eine Beschränkung auf inländische Obergesellschaften erfolgt.

-
- 1) Wöhe betont: "Da die einzelnen Konzernunternehmen ... rechtlich selbständige Unternehmen sind, bleibt für ... die Gläubiger jeder Gesellschaft ... der Einzelabschluß maßgebend."
Wöhe, Günter, Bilanzierung, a.a.O., S. 686.
- 2) Vgl. auch Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß, a.a.O., S. 264.

8.3. Ergebnis

Bei der vorangehenden Untersuchung hat sich zunächst gezeigt, daß die eigenständigen publizitätspflichtigen GmbH und (möglicherweise) GmbH & Co. KG kaum wettbewerbliche Nachteile gegenüber konzernabhängigen Unternehmungen in den gleichen Rechtsformen zu befürchten haben, falls von den letztgenannten Gesellschaften (bei Vorliegen bestimmter Voraussetzungen) keine Bekanntmachung der Jahresabschlüsse verlangt werden sollte.

In einem grundsätzlichen ordnungspolitischen Teil hat sich weiter ergeben, daß eine Publizitätspflicht abhängiger Konzernunternehmungen zur Unterrichtung von Anteilseignern der herrschenden und abhängigen Gesellschaft unter den besonderen Voraussetzungen des § 187 Abs. 4 HGB und des § 42 f Abs. 4 GmbHG kaum notwendig ist.

Was den Gesichtspunkt des Gläubigerschutzes anbelangt, lassen sich gute Gründe für und wider der Anwendung von Art. 57 Vierte EG-Richtlinie darbringen. Die Vorschläge des Bundesministers der Justiz erscheinen jedoch durchaus akzeptabel - möglicherweise sogar vorteilhaft -, zumindest, wenn im Falle ausländischer Obergesellschaften ein Verzicht auf eine Befreiung der (inländischen) Tochtergesellschaften von der Publizitätspflicht erfolgen würde.

VERZEICHNIS DER ABKÜRZUNGEN

AbLEG	Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften
AcP	Archiv für civilistische Praxis (Zeitschrift)
AER	American Economic Review (Zeitschrift)
AktG	Aktiengesetz
AR	The Accounting Review (Zeitschrift)
BAG	Bundesarbeitsgericht
BayOLG	Bayerisches Oberlandesgericht
BB	Der Betriebs-Berater (Zeitschrift)
BetrVG	Betriebsverfassungsgesetz
BFH	Bundesfinanzhof
BFuP	Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis (Zeitschrift)
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI	Bundesgesetzblatt
BGH	Bundesgerichtshof
BPO	Allgemeine Verwaltungsvorschrift für die Betriebsprüfung - Betriebsprüfungsordnung
BStBl	Bundessteuerblatt
DB	Der Betrieb (Zeitschrift)
DBW	Die Betriebswirtschaft (Zeitschrift)
Diss.	Dissertation
DNotZ	Deutsche Notar-Zeitschrift
DSWR	Datenverarbeitung in Steuer, Wirtschaft und Recht (Zeitschrift)
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FR	Finanz-Rundschau (Zeitschrift)

GenG	Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung
GmbH-Rdsch.	GmbH-Rundschau (Zeitschrift)
GoB	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
Habil.	Habilitation
HB	Handelsblatt
HdSW	Handwörterbuch der Sozialwissenschaften
HdWW	Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft
HGB	Handelsgesetzbuch
HFA	Hauptfachausschuß des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V.
HWB	Handwörterbuch der Betriebswirtschaft
IdW	Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V.
JAR	Journal of Accounting Research (Zeitschrift)
JNST	Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik (Zeitschrift)
JR	Juristische Rundschau (Zeitschrift)
KVStG	Kapitalverkehrsteuergesetz
KWG	Gesetz über das Kreditwesen
LG	Landgericht
MitbestG	Gesetz über die Mitbestimmung der Arbeitnehmer (Mitbestimmungsgesetz)
NJW	Neue Juristische Wochenschrift (Zeitschrift)
NZZ	Neue Zürcher Zeitung
OLG	Oberlandesgericht

III

PublG	Gesetz über die Rechnungslegung von bestimmten Unternehmen und Konzernen (Publizitätsgesetz)
RDO	Rationalisierung, Datenverarbeitung und Organisation (Zeitschrift)
UmwG	Umwandlungsgesetz
UmwStG	Gesetz über Steuererleichterungen bei der Umwandlung von Kapitalgesellschaften und bergrechtlichen Gewerkschaften (Umwandlungssteuergesetz)
VAG	Gesetz über die Beaufsichtigung der privaten Versicherungsunternehmen (Versicherungsaufsichtsgesetz)
WiWo	Wirtschaftswoche (Zeitschrift)
Wpg	Die Wirtschaftsprüfung (Zeitschrift)
WSI	Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut
WuSt	Wirtschaft und Statistik (Zeitschrift)
WuW	Wirtschaft und Wettbewerb (Zeitschrift)
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
ZfbF	Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung
ZGR	Zeitschrift für das gesamte Unternehmens- und Gesellschaftsrecht
ZHR	Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht
ZKW	Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen

LITERATURVERZEICHNIS

- Adelberger, Otto, Publizität der GmbH, Dissertation, München 1957.
- Adler, Hans, Walther Düring und Kurt Schmaltz, Rechnungslegung und Prüfung der Aktiengesellschaft, Band I: Rechnungslegung, 4. Auflage, Stuttgart 1968.
- Adler, Michael, Die Rechnungslegung der Kapitalgesellschaften und öffentlich-rechtlichen Unternehmungen nach dem Publizitätsgesetz, Dissertation, München 1976.
- Albach, Horst, Bewertungsprobleme des Jahresabschlusses nach dem Aktiengesetz von 1965, in: Der Betriebs-Berater, 21. Jahrgang (1965), S. 377 ff.
- Albach, Horst, Grundgedanken einer synthetischen Bilanztheorie, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 35. Jahrgang (1966), S. 21 ff.
- Albach, Horst, Zur Entwicklung der Kapitalstruktur deutscher Unternehmen, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 45. Jahrgang (1975), S. 1 ff.
- Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (Hrsg.), Die 4. EG-Richtlinie zum Gesellschaftsrecht - Bilanzpublizität - Aus der Sicht von betroffenen Unternehmen, Hamburg 1979.
- Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e. V. (Hrsg.), ASU-Aktionsprogramm: Freiwillige Publizität 1969/70, unveröffentlichtes Manuskript, Bad Godesberg ohne Jahr.
- Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e. V., unveröffentlichtes Schreiben vom 16. 8. 1979 an den Bundesminister der Justiz.
- Arbeitsgemeinschaft Selbständiger Unternehmer e. V., unveröffentlichtes Schreiben vom 25. 5. 1981 an den Staatsminister für Wirtschaft und Verkehr des Freistaates Bayern.
- Arbeitskreis Kreditmanagement im Finanzausschuß des Verbandes der chemischen Industrie e. V., Frankfurt/Main, Festlegung und Überprüfung von Kreditlimiten, in: Der Betrieb, 29. Jahrgang (1976), Beilage 15.
- Arnold, Volker, Artikel Nutzen-Kosten-Analyse II: Anwendung, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (zugleich Neuauflage des Handwörterbuches der Sozialwissenschaften), Fünfter Band, herausgegeben von Albers, Willi, und andere, Tübingen 1980, S. 382 ff.

- Baetge, Jörg, Möglichkeiten der Objektivierung des Jahreserfolges, Düsseldorf 1970.
- Bain, Joe S., Barriers to New Competition, Cambridge 1956.
- Baldus, Theodor, Das Rechnungswesen als Grundlage für Entscheidungen der Unternehmensführung, in: Betriebswirtschaftliche Information, Entscheidung und Kontrolle, Festschrift für Heinz Münstermann, herausgegeben von Busse von Colbe, Walther, und Günter Sieben, Wiesbaden 1969, S. 73 ff.
- Bandasch, Georg, Kommentar zum Handelsgesetzbuch, 2. Auflage, Darmstadt 1973.
- Barz, Carl Hans, Schlußwort, in: Das Frankfurter Publizitätsgespräch, herausgegeben von derselbe und andere, Frankfurt am Main 1962, S. 294 ff.
- Bayerisches Oberlandesgericht, Beschluß vom 9. 12. 1974 - Breg. 2 Z 57/54, in: Deutsche Notar-Zeitschrift, 76. Jahrgang (1976), S. 43 ff.
- Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft und Verkehr, Mittelstandsbericht 1978.
- Beaver, William H., Market Prices, Financial Ratios and the Prediction of Failure, in: Journal of Accounting Research, Volume 6 (1968), S. 179 ff.
- Becker, Hermann, Ein Personalgespräch "alle Jahre einmal wieder" ist zu wenig, in: Handelsblatt vom 27. 1. 1981, S. 14.
- Benston, George B., Required Disclosure and the Stock Market: An Evaluation of the Securities Exchange Act of 1934, in: American Economic Review, Volume 63 (1973), S. 132 ff.
- Berndsen, Hans-Peter, Unternehmungspublizität in Deutschland: Stand der empirischen Forschung, in: Die Betriebswirtschaft, 38. Jahrgang (1978), S. 121 ff.
- Bez, Hedwig, Bilanzpublizität und Unternehmerinteresse bei der industriellen A.-G., Dissertation, Stuttgart 1936.
- Biener, Helmut, Auswirkungen der Vierten Richtlinie der EG auf den Informationsgehalt der Rechnungslegung deutscher Unternehmen, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 31. Jahrgang (1979), S. 1 ff.
- Biener, Herbert, Die Rechnungslegung der Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach der Bilanzrichtlinie der EG, in: GmbH-Rundschau, 69. Jahrgang (1978), S. 197 ff.

- Biener, Herbert, Einzelne Fragen zum Publizitätsgesetz, in: Die Wirtschaftsprüfung, 25. Jahrgang (1972), S. 1 ff. und S. 85 ff.
- Birkner, Erich, Regelmäßige Auswertung veröffentlichter Jahresabschlüsse zur Konkurrenzbeobachtung, in: Rationalisierung, Datenverarbeitung und Organisation, 19. Jahrgang (1973), S. 287 ff.
- Blohm, Hans, Der Geschäftsbericht als Mittel der Betriebspolitik, Baden-Baden 1962.
- Böhm, Franz, Eine Kampfansage an Ordnungstheorie und Ordnungspolitik, in: Ordo, Vierundzwanzigster Band (1973), S. 11 ff.
- Böning, Dieter, Rechnungslegung und Publizität im Referentenentwurf eines GmbH-Gesetzes, in: Der Betrieb, 22. Jahrgang (1969), S. 2141 ff.
- Böttcher, Conrad, und andere, GmbH & Co., 6. Auflage, Stuttgart-Wiesbaden 1979.
- Born, Erich, Die Weltwirtschaftskrise als zeitgeschichtlicher Hintergrund der Einführung der gesetzlichen Pflichtprüfung, in: 75 Jahre Deutsche Treuhand-Gesellschaft, herausgegeben von Muthesius, Volkmar, Frankfurt am Main ohne Jahr, S. 53 ff.
- Bornmann, Michael, Zur Bedeutung und zu den Existenzgründungshemmnissen kleiner und mittlerer Unternehmen, Dissertation, Mainz 1980.
- Braasch, Dietrich, Strukturuntersuchung angemeldeter Gesellschaften mit beschränkter Haftung, in: GmbH-Rundschau, 67. Jahrgang (1976), S. 201 ff.
- Brandi, Ernst, Informationswirkungen der Jahresabschlußveröffentlichungen auf Entscheidungen am Aktienmarkt, Dissertation, Augsburg 1977.
- Braun, Walter, EG-Ministerrat hat Bilanzrichtlinie verabschiedet, in: Das Mitbestimmungsgespräch, ohne Jahrgang (1978), S. 234 ff.
- Brendle und Schaaf, Zur steuerbegünstigten Umwandlung einer Kapitalgesellschaft auf eine GmbH & Co. KG, in: GmbH-Rundschau, 63. Jahrgang (1972), S. 116 ff.
- Bretzke, Wolf-Rüdiger, Zur Frage der Überprüfbarkeit von Prognosen im Geschäftsbericht, in: Die Wirtschaftsprüfung, 27. Jahrgang (1974), S. 293 ff.

- Briefs, Ulrich, Hans-Detlev Küller und Ingrid Scheibe-Lange, Betriebliches Rechnungswesen und Mitbestimmungsinformationen, in: Betriebswirtschaftliche Probleme der Mitbestimmung, herausgegeben von Koubek, Norbert, und andere, Frankfurt/Main 1974, S. 84 ff.
- Bühler, Ottmar, Steuerrecht der Gesellschaften und Konzerne, 3. Auflage, Berlin-Frankfurt/Main 1956.
- Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 21. 7. 1977 - 3 AZR 189/6, in: Der Betriebs-Berater, 33. Jahrgang (1978), S. 156 f.
- Bundesfinanzhof, Urteil vom 17. 3. 1966 IV 233, 234/65, in: Bundessteuerblatt, Teil I, Jahrgang 1966, S. 171 ff.
- Bundesfinanzhof, Urteil vom 3. 8. 1972 IV R 235/67, in: Bundessteuerblatt, Teil II, Jahrgang 1972, S. 799 ff.
- Bundesgerichtshof, Beschluß vom 11. 7. 1957 - II ZB 6/57, in: Neue Juristische Wochenschrift, 10. Jahrgang (1957), S. 1558.
- Bundesgerichtshof, Urteil vom 12. 6. 1954 - II ZR 154/53, in: Der Betriebs-Berater, 9. Jahrgang (1954), S. 610 f.
- Bundesgerichtshof, Urteil vom 15. 12. 1954 II ZR 322/53, in: Die Wirtschaftsprüfung, 8. Jahrgang (1955), S. 138 ff.
- Bundesgerichtshof, Urteil vom 18. 3. 1974 II ZR 167/22, in: Entscheidungen des Bundesgerichtshofs in Zivilsachen, 62. Band (1974), S. 216 ff.
- Bundesgerichtshof, Urteil vom 18. 9. 1975 II ZB 9/74, in: Entscheidungen des Bundesgerichtshofs in Zivilsachen, 65. Band (1976), S. 103 ff.
- Bundesgerichtshof, Urteil vom 27. 9. 1976 II ZR 162/75, in: Entscheidungen des Bundesgerichtshofs in Zivilsachen, 67. Band (1977), S. 171 ff.
- Bundesgerichtshof, Urteil vom 22. 9. 1980 - II ZR 204/79, in: Der Betriebs-Berater, 35. Jahrgang (1980), S. 1547 f.
- Bundesminister der Finanzen, IV A 7 - S 1459 - 15/77, Betr.; Einordnung in Größenklassen; hier Neufestsetzung der Abgrenzungsmerkmale i. S. des § 5 BpO (St) zum 1. Januar 1978, in: Bundessteuerblatt, Teil I, Jahrgang 1977, S. 739 f.
- Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der Vierten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtlinie-Gesetz), ohne Ort 1981.

VIII

Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Referentenentwurf eines Gesetzes über Gesellschaften mit beschränkter Haftung, 2. Auflage, Köln 1969.

Bundesminister der Justiz, Schreiben vom 30. 6. 1981 betreffend den Entwurf eines Bilanzrichtlinie-Gesetzes.

Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Vorentwurf eines Gesetzes zur Durchführung der Vierten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtlinie-Gesetz), 2 Bände, ohne Ort 1980.

Bundesminister der Justiz (Hrsg.), Zusammenfassung der Ergebnisse der im Jahre 1979 durchgeführten rechtstatsächlichen Untersuchung über die von den wirtschaftsprüfenden und steuerberatenden Berufen durchgeführten Tätigkeiten bei GmbH und GmbH & Co. KG, unveröffentlichtes Manuskript, Bonn 1981.

Bundesminister für Wirtschaft (Hrsg.), Kooperationsfibel, Köln ohne Jahr.

Bundesrats-Drucksache 61/82.

Bundessteuerberaterkammer, Empfehlung zur Ausübung der nationalen Wahlrechte, die die 4. EG-(Bilanz-)Richtlinie vom 25. 7. 1979 ihren Mitgliedstaaten einräumt, in: Der Betrieb, 32. Jahrgang (1979), S. 1146 ff.

Bundestags-Drucksache IV/203.

Bundestags-Drucksache VI/3088.

Bundestags-Drucksache 7/97.

Bundestags-Drucksache 7/253.

Bundestags-Drucksache 7/5248.

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e.V. (Hrsg.), Sonderdruck aus ISIS Firmen Report, unveröffentlichte Broschüre, ohne Ort 1979.

Busse von Colbe, Walther, und Dieter Ordelheide, Konzernabschlüsse, 3. Auflage, Wiesbaden 1979.

Busse von Colbe, Walther, Prognosepublizität von Aktiengesellschaften, in: Beiträge zur Lehre der Unternehmung, Festschrift für Karl Käfer, herausgegeben von Angehrn, Otto, und Hans Paul Künzi, Stuttgart 1968, S. 91 ff.

- Caemmerer, Ernst von, Publizitätsinteressen der Öffentlichkeit und Gesellschaftsrecht, in: Das Frankfurter Publizitätsgespräch, herausgegeben von Barz, Carl Hans, und andere, Frankfurt am Main 1962, S. 141 ff.
- Castan, Edgar, Die Erläuterung der Bewertungs- und Abschreibungsmethoden der großen Börsengesellschaften in den Geschäftsberichten für 1967, in: Der Betrieb, 22. Jahrgang (1969), S. 269 ff. und S. 315 ff.
- Chmielewicz, Klaus, Vereinheitlichung der Rechnungslegung durch ein rechtsformenunabhängiges Rechnungslegungsgesetz, in: Rechnungslegung nach neuem Recht, herausgegeben von Bierich, Marcus, und andere, Wiesbaden 1980, S. 15 ff.
- Coenenberg, Adolf G., M.-J. Matschke und Günter Sieben, Änderungsvorschläge zu den Rechnungslegungsvorschriften des Regierungsentwurfs (§§ 127 - 151) und des EG-Richtlinienentwurfs, in: Stellungnahmen zur GmbH-Reform (ohne Herausgeber), ohne Ort ohne Jahr, S. 33 ff.
- Coenenberg, Adolf G., Jahresabschluß und Jahresabschlußanalyse, 5. Auflage, München 1981.
- Coenenberg, Adolf G., Unternehmensexterne Jahresabschlußinformationen - eine Untersuchung zum Informationswert des Jahresabschlusses, unveröffentlichte Habilitationsschrift, Köln 1969.
- Coenenberg, Adolf G., Eberhard Luckan und Günter Sieben, Zu den Rechnungslegungsvorschriften des Referentenentwurfs eines GmbH-Gesetzes, in: GmbH-Rundschau, 61. Jahrgang (1970), S. 144 ff.
- Damm, Günter, Josef Halbinger und Georg Kellinghusen, Die Berichterstattung über Methodenänderungen gemäß § 160 Abs. 2 AktG, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Neue Folge, 29. Jahrgang (1977), S. 367 ff.
- Datenverarbeitungsorganisation des steuerberatenden Berufes in der Bundesrepublik Deutschland (DATEV), e.G. (Hrsg.), Bilanz, unveröffentlichtes Programmheft, ohne Ort ohne Jahr.
- Datenverarbeitungsorganisation des steuerberatenden Berufes in der Bundesrepublik Deutschland (DATEV), e.G. (Hrsg.), Jahr (Jahresabschluß), unveröffentlichtes Programmheft, ohne Ort ohne Jahr.
- Demsetz, Harold, Toward a Theorie of Property Rights, in: American Economic Review, Volume 57 (1967), S. 347 ff.
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.), Aktiengesetz 1965, Stuttgart 1965.

- Deutsche Bundesbank (Hrsg.), Verzeichnis der Kreditinstitute und ihrer Verbände sowie der Treuhänder für Kreditinstitute in der Bundesrepublik Deutschland und in Berlin (West), Frankfurt am Main 1981.
- Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Band I, 5. Auflage, Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1979.
- Diederich, Helmut, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Band II, 4. Auflage, Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1981.
- Dober, Willy, Die Publizität der Unternehmen, Zürich 1966.
- Döhler, Günter, Das Wissen der Archive durch Fragen aktivieren, in: Handelsblatt vom 23. 6. 1981, S. 26 f.
- Dornhaus, Germa, Für Auskunftsteien sind Grenzen keine Grenzen, in: Handelsblatt vom 23. 6. 1981, S. 26 f.
- Duden, Konrad, Beck'sche Kurzkommentare, Band 9, Handelsgesetzbuch mit Nebengesetzen ohne Seerecht, begründet von Baumbach, Adolf, 22. Auflage, München 1977.
- Dzielak, Willi, und andere, Belegschaften und Gewerkschaften im Streik, Frankfurt/Main-New York 1978.
- Edelkott, Dieter, Der Konzernabschluß in Deutschland, Zürich 1963.
- Eder, Karl, Die Denkschrift der Deutschen Gesellschaft für Betriebswirtschaft zur Reform des GmbH-Rechts, in: GmbH-Rundschau, 27. Jahrgang (1966), S. 211 ff.
- Eder, Karl, in: Handbuch der GmbH, Band I: Gesellschaftsrecht - Rechnungswesen, herausgegeben von Centrale für GmbH Dr. Otto Schmidt, 3. Auflage, Köln 1980.
- Egner, Henning, Bilanzen, München 1974.
- Eisenführ, Franz, Anforderungen an den Informationsgehalt kaufmännischer Jahresabschlußrechnungen, Dissertation, Köln 1967.
- Engels, Wolfram, Betriebswirtschaftliche Bewertungslehre im Lichte der Entscheidungstheorie, Köln-Opladen 1962.

Entwurf eines Gesetzes, betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Stenographische Berichte über die Verhandlungen des Reichstages, 8. Legislaturperiode, I. Session, 1890/92, Fünfter Anlagenband, ohne Ort 1892.

Erste Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften vom 9. 3. 1968 zur Koordinierung der Schutzbestimmungen, die in den Mitgliedstaaten den Gesellschaften im Sinne des Art. 58 Abs. 2 des Vertrages im Interesse der Gesellschafter sowie Dritter vorgeschrieben sind, um diese Bestimmungen gleichwertig zu gestalten, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften vom 14. 3. 1968, 11. Jahrgang (1968), Nr. L 65, S. 8 ff.

Eucken, Walter, Die Wettbewerbsordnung und ihre Verwirklichung, in: Ordo, Zweiter Band (1949), S. 1.

Eucken, Walter, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern-Tübingen 1952.

Federmann, Rudolf, Die Memoranden zur Anpassung der deutschen Rechnungslegungsvorschriften nach Maßgabe der 4. EG-Richtlinie, in: Der Betriebs-Berater, 35. Jahrgang (1980), S. 425 ff.

Felix, Günther, und Klaus Horn, Entscheidungshinweise zur Umwandlung von Kapitalgesellschaften in Personengesellschaften - noch in 1976 oder erst in 1977?, in: Der Betrieb, 29. Jahrgang (1976), S. 2367 ff.

Fiedler-Winter, Rosemarie, Das Familienunternehmen heute - Chancen für Familienunternehmen, in: Blick durch die Wirtschaft vom 16. 2. 1981, S. 1 und S. 7.

Fischer, Curt, Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1948.

Fischer, Curt, Die Reform des Aktiengesetzes, in: Archiv für civilistische Praxis, Band 154 (1955), Neue Folge 34, S. 181 ff.

Fischer, Lutz, Betriebswirtschaftliche Beurteilung der Ausdehnung der Publizitätspflicht auf alle Großunternehmen, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 20. Jahrgang (1968), S. 558 ff.

Fischer, Lutz, Pflichtprüfung und Publizität der Jahresabschlüsse nach dem Referentenentwurf eines GmbH-Gesetzes, in: Der Betrieb, 23. Jahrgang (1970), S. 501 ff.

Fischer, Otfried, Die Handelsauskunftei - ihre Leistungen und Bedeutung, Freiburg i. Br. ohne Jahr.

- Forster, Karl-Heinz, Diskussionsbeitrag, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 31. Jahrgang (1979), S. 92.
- Friedemann, Jens, Auf Partnersuche, in: Blick durch die Wirtschaft vom 13. 2. 1981, S. 1.
- Fronek, Roland, Unternehmensexterne Umweltrechnungslegung, Dissertation, Erlangen-Nürnberg 1976.
- Fuchs, R., Cash-flow, Marktdynamik und Firmenwachstum, in: Der Betrieb, 25. Jahrgang (1972), S. 1173 ff.
- Dr. Gablers Wirtschaftslexikon, herausgegeben von Sellien, R., und H. Sellien, 9. Auflage, Wiesbaden 1977.
- Gandenberger, Otto, Konkurrenzinformation und Wettbewerb, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Band 188 (1973), S. 10 ff.
- Gandenberger, Otto, unveröffentlichtes Manuskript zur Vorlesung "Preistheorie", ohne Ort ohne Jahr.
- Gesetz zur Änderung des Gesetzes betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung und anderer handelsrechtlicher Vorschriften, in: Bundesgesetzblatt, Teil I, Jahrgang 1980, S. 836 ff.
- Geßler, Ernst, Diskussionsbeitrag, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 31. Jahrgang (1980), S. 93 f.
- Godin, Freiherr von, und Hans Wilhelmi, Aktiengesetz - Kommentar, Band II: §§ 179 - 410, 4. Auflage, Berlin-New York 1971.
- Gonedes, Nicholas Dopuch und Steven H. Penman, Disclosure Rules, Information-Production and Capital Market Equilibrium: The Case of Forecast Disclosure Rules, in: Journal of Accounting Research, Volume 14 (1976), S. 89 ff.
- Goossens, Franz, Recht und Praxis des Betriebsverfassungsgesetzes, in: Personal, 24. Jahrgang (1972), S. 8 ff.
- Gouldima, Constantin, Diskussionsbeitrag, in: Rechnungslegung und Prüfung in internationaler Sicht, Bericht über den 11. Internationalen Accountants-Kongreß, München 1977, S. 141 f.
- Gräfer, Horst, Einführung in die Bilanzanalyse, Berlin 1978.
- Greiffenhagen, Hermann, Anmerkungen zur Publizität und Rechnungslegung des Referentenentwurfs eines GmbH-Gesetzes, in: GmbH-Rundschau, 60. Jahrgang (1969), S. 202 ff.

- Greiffenhagen, Hermann, Bedenken gegen die Änderung der Rechtsprechung über rechtsverbindliche Pensionszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer von Einmann-Gesellschaften und an beherrschende Gesellschafter-Geschäftsführer von Kapitalgesellschaften, Düsseldorf 1960.
- Greiffenhagen, Hermann, Handelsrechtliche Rechnungslegungspublizität außerhalb der Aktiengesellschaft aus der Sicht des Wirtschaftsprüfers, in: Die Wirtschaftsprüfung, 17. Jahrgang (1964), S. 621 ff.
- Grobe, Hans Joachim, Größe verpflichtet, in: Der Volkswirt, 21. Jahrgang (1967), S. 1570 f.
- Grossekettler, Heinz, Die Wachstumselastizität des Angebots, unveröffentlichte Habilitationsschrift, Mainz 1974.
- Grossfeld, Bernhard, Aktiengesellschaft, Unternehmenskontrolle und Kleinaktionär, Tübingen 1968.
- Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Erster Band: Die Produktion, 21. Auflage, Berlin-Heidelberg-New York 1975.
- Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Zweiter Band: Der Absatz, 16. Auflage, Berlin-Heidelberg-New York 1979.
- Gutenberg, Erich, Bilanztheorie und Bilanzrecht, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 35. Jahrgang (1965), S. 13 ff.
- Gynther, Reg. S., Diskussionsbeitrag, in: Rechnungslegung und Prüfung in internationaler Sicht, Bericht über den 11. Internationalen Accountants-Kongreß, München 1977, S. 133 ff.
- Hagenmüller, Karl Fr., Der Bankbetrieb, 8. Auflage, Wiesbaden 1977.
- Hahn, Jürgen, Das neue Recht für GmbH und GmbH & Co. KG, Bonn ohne Jahr.
- Hamm, Walter, und Wolfgang Neumann, Binnenwasserstraßenpolitik, Berlin 1973.
- Hanke, Gerhard, Die steuerliche Betriebsprüfung und der Grundsatz der gleichmäßigen Besteuerung, in: Der Betriebs-Berater, 29. Jahrgang (1974), S. 1261 ff.
- Hansen, Herbert, Die Gesellschafter größerer GmbH, in: GmbH-Rundschau, 71. Jahrgang (1980), S. 99 ff.
- Hansen, Herbert, GmbH-Bestand stieg auf mehr als 200 000, in: GmbH-Rundschau, 70. Jahrgang (1979), S. 169 ff.

- Harrmann, Alfred, Die betriebswirtschaftliche Bedeutung des Cash flow, in: Der Betrieb, 31. Jahrgang (1978), S. 2325 ff.
- Hattemer, Klaus, Für die Spürnase bleibt nicht genug Platz, in: Blick durch die Wirtschaft vom 5. 12. 1980, S. 1.
- Hattemer, Klaus, Verbesserte Chancen für den Mittelstand, in: Blick durch die Wirtschaft vom 3. 12. 1980, S. 1.
- Hauschildt, Jürgen, Kreditwürdigkeit - Bezugsgrößen von Verhaltenserwartungen, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftsrecht, 17. Jahrgang (1972), S. 167 ff.
- Hax, Karl, Aktienrechtsreform und Publizität der Unternehmungen, in: Zur großen Aktienrechtsreform, Schriftenreihe der Forschungsstelle der Friedrich-Ebert-Stiftung, Hannover 1962, S. 93 ff.
- Hayek, Friedrich August von, Die Verfassung der Freiheit, Tübingen 1971.
- Hayek, Friedrich August von, Die Verwertung des Wissens in der Gesellschaft, in: Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, herausgegeben von derselbe, Erlenbach-Zürich 1952.
- Hayek, Friedrich August von, Marktwirtschaft und Wirtschaftspolitik, in: Ordo, Sechster Band (1954), S. 3 ff.
- Heath, G. B., Symposion of Restrictive Practises Legislation - Some Economic Consequences, in: The Economic Journal, Volume LXX, S. 118 ff.
- Heinen, Edmund, Handelsbilanzen, 9. Auflage, Wiesbaden 1980.
- Hengstenberg, Helmut, Artikel Publizität, in: Management Enzyklopädie, Band IV, München 1969, S. 1356 ff.
- Hensel, Paul K., Grundformen der Wirtschaftsordnung, München 1972.
- Heraeus, Jürgen, Die Pflicht zur Information beginnt im eigenen Betrieb, in: Handelsblatt vom 19. 3. 1981, S. 28.
- Hesselmann, Malte, Die GmbH & Co. - verfremdete GmbH?, in: Pro GmbH, herausgegeben von Schmidt, Hans Martin, Köln 1980, S. 81 ff.
- Hesselmann, Malte, Handbuch der GmbH & Co., 14. Auflage, Köln 1973.
- Heuser, Paul J., und Hubert Seitz, Die Beurteilung der Ertragskraft einer GmbH - Externe Bilanzanalyse im Lichte der neuen Rechnungslegungsvorschriften, in: GmbH-Rundschau, 71. Jahrgang (1980), S. 250 ff.
- Hölling, Henri, Die neue Betriebsprüfungsordnung (Steuer), in: Der Betrieb, 31. Jahrgang (1978), S. 907 ff.

- Homann, Dankwart, und F. Hohmeier, Probleme des Umgangs mit marktstatistischen Informationen, gezeigt am Beispiel des Kunststoffsektors, in: Marktforscher, 20. Jahrgang (1976), S. 68 ff. und S. 92 ff.
- Hommelhoff, Peter, und Anton O. Inhoffen, Umsetzung der Vierten EG-(Bilanz-)Richtlinie in nationales Recht, in: Der Betrieb, 32. Jahrgang (1979), S. 1052 ff.
- Hoppmann, Erich, Preismeldestellen und Wettbewerb, in: Wirtschaft und Wettbewerb, 16. Jahrgang (1966), S. 97 ff.
- Hoppmann, Erich, Wettbewerb als Norm der Wettbewerbspolitik, in: Ordo, Achtzehnter Band (1967), S. 77 ff.
- Hopt, Klaus, Die Publizität von Kapitalgesellschaften - Grundsätzliche Überlegungen zum Stand nach der 4. EG-Richtlinie und zur Reformdiskussion in den USA, in: Zeitschrift für das gesamte Unternehmens- und Gesellschaftsrecht, 9. Jahrgang (1980), S. 222 ff.
- Horn, Max, Wann kann eine aus einer umgewandelten Kapitalgesellschaft hervorgegangene "einfache" OHG oder KG in eine GmbH & Co. umgeformt werden?, in: GmbH-Rundschau, 61. Jahrgang (1970), S. 20 ff.
- Howaldt, Jens, Gefahren der GmbH & Co., KG., Dissertation, Hamburg 1965.
- Hub, Hanns-Friedrich, Unternehmensberichterstattung für Anlageentscheidungen, Dissertation, Karlsruhe 1972.
- Huffschiemied, Jörg, Gewinnermittlung durch Bilanzanalyse - brauchbar für Arbeitnehmervertreter?, in: Das Mitbestimmungsgespräch, ohne Jahrgang (1978), S. 131 ff.
- Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V., Fachgutachten 2/1977: Grundsätze ordnungsmäßiger Berichterstattung bei Abschlußprüfungen, in: Die Wirtschaftsprüfung, 30. Jahrgang (1977), S. 214 ff.
- Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.), Gebühren der Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, unveröffentlichte Broschüre, ohne Ort 1971.
- Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V., HFA 1/76, Stellungnahme zur Bilanzierung bei Personenhandels-gesellschaften, in: Die Wirtschaftsprüfung, 29. Jahrgang (1976), S. 114 ff.
- Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V., Stellungnahme: Zur Transformation der 4. EG-Richtlinie ins nationale Recht, in: Die Wirtschaftsprüfung, 32. Jahrgang (1979), S. 169 ff.

- Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V. (Hrsg.),
Wirtschaftsprüfer-Handbuch 1977, Düsseldorf 1977.
- Ittensohn, Jacques, Finanzanalyse und Information, in: Neue
Zürcher Zeitung vom 28. 5. 1964, Betriebswirtschaftliche
Beilage, ohne Seite.
- Jacobs, Otto, und andere, Möglichkeiten und Grenzen der Infor-
mationsgewinnung mit Hilfe der Bilanzanalyse, in: Das Wirt-
schaftsstudium, 1. Jahrgang (1972), S. 425 ff.
- Jonas, Heinrich H., Zur Problematik der EG-Richtlinie, in:
Der Betrieb, 31. Jahrgang (1978), S. 1361 ff., S. 1409 ff.
und S. 1457 ff.
- Kahl, Joachim, Macht und Markt, Berlin 1956.
- Kaiser, Joseph H., Die Wahrnehmung öffentlicher Publizitäts-
interessen, in: Das Frankfurter Publizitätsgespräch, heraus-
gegeben von Barz, Carl Hans, und andere, Frankfurt am Main
1962, S. 88 ff.
- Kieschke, A., Die Auskunft und der Kreditbericht, ohne Ort
ohne Jahr.
- Knur, Alexander, Buchbesprechung: Handbuch der GmbH & Co.
(von Hesselmann, Malte), in: Deutsche Notar-Zeitschrift,
ohne Jahrgang (1964), S. 702 ff.
- Köhler, Richard, Ermittlungsziele und Aussagefähigkeit von
Cash-flow-Analysen, in: Die Wirtschaftsprüfung, 23. Jahr-
gang (1970), S. 385 ff.
- Kommission Rechnungswesen im Verband der Hochschullehrer für
Betriebswirtschaft e.V., Reformvorschläge zur handelsrecht-
lichen Rechnungslegung, in: Der Betrieb, 31. Jahrgang (1978),
S. 1291 f.; Die Betriebswirtschaft, 31. Jahrgang (1979),
S. 3 ff.; Die Wirtschaftsprüfung, 31. Jahrgang (1978), S.
377 ff.
- Krahe, Bernd, Marketing-Entscheidungen durch EDV-Marktstatistik,
in: Der Betrieb, 28. Jahrgang (1975), S. 610 ff.
- Kraske, Jochen, Die Publizitätspflicht der Großunternehmung,
Dissertation, Freiburg 1962.
- Kroeber-Riel, Werner, und Volker Trommdorf, Artikel Werbung,
in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (zugleich
Neuaufgabe des Handwörterbuchs der Sozialwissenschaften),
Achter Band, herausgegeben von Albers, Willi, und andere,
Stuttgart-New York 1980, S. 637 ff.
- Kröger, Heinz, Erwartungen an eine internationale Harmonisie-
rung der Rechnungslegung, in: Die Wirtschaftsprüfung,
30. Jahrgang (1977), S. 524 ff.

- Kronstein, Heinrich, Die Publizität außerhalb der Aktiengesellschaft, in: Der Betriebs-Berater, 19. Jahrgang (1964), S. 1055 ff.
- Kropff, Bruno, Aktiengesetz 1965 - Begründung des Regierungsentwurfs, Düsseldorf 1965.
- Kübler, Bruno, Die Gesellschaftsteuerpflicht thesaurierter Gewinne bei der GmbH & Co. KG, in: Der Betrieb, 25. Jahrgang (1972), S. 942 ff.
- Küng, Emil, Eigentum und Eigentumspolitik, Tübingen-Zürich 1964.
- Künzi, Hans Paul, und J. Kohlas, Zur Kosten-Nutzen-Analyse in staatlicher, wirtschaftlicher und industrieller Sicht, in: Neue Zürcher Zeitung, Fernausgabe vom 30. 8. 1967 und 31. 8. 1967, ohne Seite.
- Kuhn, Klaus, Die Bilanz als Führungsinstrument der Unternehmensleitung, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 18. Jahrgang (1966), S. 129 ff.
- Kunze, Otto, Publizität nach Maß, in: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, Band 134 (1972), S. 194 ff.
- Lachnit, Laurenz, Systemorientierte Jahresabschlußanalyse, Wiesbaden 1979.
- Lambsdorff, Otto Graf, Geleitwort zur 4. Kartellgesetznovelle, in: Wirtschaft und Wettbewerb, 30. Jahrgang (1980), S. 288 ff.
- Landgericht Frankfurt, Beschluß vom 28. 9. 1960 - 2/60 107/60 (nicht rechtskräftig), in: Der Betrieb, 15. Jahrgang (1960), S. 1355.
- Laßmann, Gert, Artikel Produktionsplanung, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, herausgegeben von Grochla, Erwin, und Waldemar Wittmann, 4. Auflage, Stuttgart 1974, Spalte 3102 ff.
- Leffson, Ulrich, Bilanzanalyse, Stuttgart 1976.
- Leffson, Ulrich, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung, 5. Auflage, Düsseldorf 1980.
- Leffson, Ulrich, Erkenntniswert des Jahresabschlusses und Aussagewert des Bestätigungsvermerks, in: Die Wirtschaftsprüfung, 29. Jahrgang (1976), S. 4 ff.
- Leffson, Ulrich, Wesen und Aussagefähigkeit des Jahresabschlusses, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Neue Folge, 18. Jahrgang (1966), S. 375 ff.

- Leffson, Ulrich, Zur Bedeutung des § 149 AktG und Art. 2 Abs. 3 der 4. EG-Richtlinie, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Neue Folge, 31. Jahrgang (1979), S. 213 ff.
- Lehnert, Paul R., Die Veröffentlichung betrieblicher Ergebnisse, in: Wirtschaftsprüfung Rechnungslegung und Besteuerung, Band I der Schriftenreihe des Instituts der Wirtschaftsprüfer, Düsseldorf 1950, S. 99 ff.
- Leipold, Helmut, Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich, 2. Auflage, Stuttgart 1980.
- Lenel, Hans Otto, Kontrolle des Entstehens und Mißbrauchs wirtschaftlicher Macht, in: 25 Jahre Marktwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland, herausgegeben von Cassel, Dieter, Gernot Gutmann und Hans Joerg Thieme, Stuttgart 1972, S. 77 ff.
- Lenel, Hans Otto, Über einen Vorschlag zur Reform der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Buchbesprechung), in: Ordo, Zweiter Band (1949), S. 366 ff.
- Lenel, Hans Otto, Ursachen der Konzentration unter besonderer Berücksichtigung der deutschen Verhältnisse, 2. Auflage, Tübingen 1968.
- Lenel, Hans Otto, Vom Stand der Konzentrationsdebatte in der Bundesrepublik Deutschland nach der Kissinger Tagung des Vereins für Socialpolitik, in: Ordo, Dreizehnter Band (1962), S. 281 ff.
- Limbach, Jutta, Theorie und Wirklichkeit der GmbH, Berlin 1966.
- Loos, Gerold, Die Grunderwerbsteuerbefreiung gemäß § 27 UmwStG 77, in: Der Betrieb, 30. Jahrgang (1977), S. 788 ff.
- Loos, Gerold, Umwandlung von Kapitalgesellschaften auf Personengesellschaften oder natürliche Personen, in: Der Betriebsberater, 32. Jahrgang (1977), S. 139 ff.
- Ludewig, Rainer, Probleme der nationalen Berufs- und Facharbeit in ihrer Auswirkung auf die tägliche Berufsausübung, in: Die Wirtschaftsprüfung, 28. Jahrgang (1975), S. 1 ff.
- Lutter, Marcus, Der Wirtschaftsprüfer und seine Aufgaben in unserer Zeit, in: Bericht über die Fachtagung 1974 des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V., Düsseldorf 1975, S. 234 ff.
- Lutter, Marcus, Rechnungslegung nach künftigem Recht, in: Der Betrieb, 32. Jahrgang (1979), S. 1285 ff.

- Machlup, Fritz, Artikel Wettbewerb (III): Wirtschaftstheoretische Betrachtung, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Zwölfter Band, herausgegeben von Beckerath, Erwin von, und andere, Göttingen 1965, S. 36 ff.
- Markert, Kurt, Wettbewerbspolitik in den achtziger Jahren, in: Blick durch die Wirtschaft vom 22. 1. 1981, S. 4.
- Markmann, Heinz, Artikel Tarifverträge II: Tarifvertragspolitik, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (zugleich Neuauflage des Handwörterbuchs der Sozialwissenschaften), Siebter Band, herausgegeben von Albers, Willi, und andere, Tübingen 1977, S. 540 ff.
- Martens, Hans-Jürgen, Der Aussagewert des Bestätigungsvermerks nach neuem Aktienrecht, in: Die Wirtschaftsprüfung, 20. Jahrgang (1967), S. 537 ff.
- Maul, Karl-Heinz, Zur Pflichtprüfung der GmbH durch Wirtschaftsprüfer, in: Der Betrieb, 29. Jahrgang (1976), S. 253 ff.
- Mayer, Fritz, Das Publizitätsproblem in der Wirtschaft, Leipzig 1930.
- Meffert, Heribert, Marketing, 5. Auflage, Wiesbaden 1980.
- Mellerowicz, Konrad, Unternehmenspolitik, Band II, 3. Auflage, Freiburg i. Br. 1977.
- Menze, Hubert, Marktinformation durch Marktstatistik, in: Der Betrieb, 26. Jahrgang (1973), S. 1029 ff.
- Mestmäcker, Ernst-Joachim, Europäisches Wettbewerbsrecht, München 1974.
- Meyer, Fritz W., Die ordnungspolitische Bedeutung der Aktienrechtsreform (Vorwort), in: Leffson, Ulrich (Hrsc.), Der Jahresabschluß in der Aktienrechtsreform, Wiesbaden 1961, S. 9 f.
- Möller, H. E. von, Referat anläßlich der Informations- und Ausspracheveranstaltung betr. GmbH-Bilanzpublizität, durchgeführt am 4.6.1980 vom Arbeitgeberverband Groß- und Außenhandel (AGA), ohne Ort ohne Jahr.
- Moxter, Adolf, Bilanzlehre, 2. Auflage, Wiesbaden 1976.
- Moxter, Adolf, Der Einfluß der EG-Bilanzrichtlinie auf das Bilanzsteuerrecht, in: Der Betriebs-Berater, 33. Jahrgang (1978), S. 1629 ff.
- Moxter, Adolf, Der Einfluß von Publizitätsvorschriften auf das unternehmerische Verhalten, Köln-Opladen 1962.
- Moxter, Adolf, Die Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung und der Stand der Bilanztheorie, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Neue Folge, 18. Jahrgang (1966), S. 28 ff.
- Müller, Eberhard, Diskussionsbeitrag, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 31. Jahrgang (1979), S. 87.

Müller-Henneberg, Hans, Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen im Europäischen Kartellrecht, 1. Lieferung 1980 - §§ 1 - 4 GWB, herausgegeben von Benisch, Werner, 4. Auflage, Köln-Berlin-Bonn-München 1980.

Müller, Klaus, Kommentar zum Gesetz betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, Erster Band (§§ 1 - 42), Bielefeld 1976.

Müller, Karl Heinz, Verfahren zur Auswahl von Rechnungslegungsvorschriften, Frankfurt/Main-Zürich 1978.

Münstermann, Hans, Wert und Bewertung der Unternehmung, Wiesbaden 1970.

Mutze, Otto, Zum Auskunftsrecht des GmbH-Gesellschafters, in: GmbH-Rundschau, 63. Jahrgang (1972), S. 152 ff.

Neubert, Helmut, Abschlüsse der Großchemie im Prisma des Totalen Cash Flow (TCF), in: Der Betrieb, 25. Jahrgang (1972), S. 2409 ff.

Niehus, Rudolf J., Die Vierte Richtlinie; Die Anpassung der handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften; Anforderungen und Erwartungen aus der Sicht des Wirtschaftsprüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 31. Jahrgang (1979), S. 17 ff.

Nieschlag, Robert, Erwin Dichtl und Hans Hörschgen, Marketing, Ein entscheidungstheoretischer Ansatz, 10. Auflage, Berlin 1979.

Oberlandesgericht Frankfurt, 24. ZS in Darmstadt, Urteil vom 10. 6. 1977 - 24 U 154/76, in: GmbH-Rundschau, 69. Jahrgang (1978), S. 173.

Oberlandesgericht Hamm, Urteil vom 10. 3. 1949, 2U 423/48, in: Neue Juristische Wochenschrift, 2. Jahrgang (1949), S. 790.

Offerhaus, Klaus, Die Rechnungslegungsvorschriften nach dem Vorschlag der EWG-Kommission, in: Der Betrieb, 25. Jahrgang (1972), S. 397 ff.

Ohne Verfasser, Abgabenordnung: Einordnung der Betriebe in Größenklassen: Neufestsetzung der Abgrenzungsmerkmale i. S. des § 5 Betriebsprüfungsordnung (Steuer), in: Der Betrieb, 30. Jahrgang (1977), S. 2355.

Ohne Verfasser, 800 Mittelständler arbeiten zusammen, in: Handelsblatt vom 3. 11. 1980, S. 5.

Ohne Verfasser, Aktuelle Information, in: GmbH-Rundschau, 55. Jahrgang (1964), S. 229 f.

- Ohne Verfasser, Aktuelle Information, in: GmbH-Rundschau, 68. Jahrgang (1977), S. 64.
- Ohne Verfasser, Bedenken der Verbände wurden berücksichtigt, in: Handelsblatt vom 11. 6. 1981, S. 6.
- Ohne Verfasser, Bessere Auskunftsrechte der Gesellschafter, in: Handelsblatt vom 11. 3. 1981, S. 10.
- Ohne Verfasser, Deckel drauf, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 11. 2. 1981, S. 13.
- Ohne Verfasser, Der Verbraucher im Wirtschaftsleben, Heft 2 der Schriftenreihe des Zentralverbandes deutscher Konsumgenossenschaften e. V., Hamburg, 2. Auflage, Hamburg ohne Jahr.
- Ohne Verfasser, "Die Belegschaft ist zum Kampf bereit", in: Handelsblatt vom 26./27. 1. 1981, S. 28.
- Ohne Verfasser, Eingabe der Centrale für GmbH vom 10. 9. 1964 zur Publizitätspflicht der GmbH in der EWG, in: GmbH-Rundschau, 55. Jahrgang (1964), S. 173 ff.
- Ohne Verfasser, Einkaufs- und Informationsverhalten, in: Markenartikel, 37. Jahrgang (1975), S. 102 ff.
- Ohne Verfasser, Fourth Directive, ... what's in it for us?, in: Accountancy, Volume 85 (1974), Nummer 971, S. 30 ff.
- Ohne Verfasser, Hilfe für Unternehmen, in: Handelsblatt vom 12. 3. 1981, S. 8.
- Ohne Verfasser, Informationen im Betrieb, in: Schriftenreihe der IG-Metall, Nummer 77, ohne Jahrgang (1978), S. 9 ff.
- Ohne Verfasser, Informationen ohne Haftung, in: Impulse, ohne Jahrgang (1981), Nummer 7, S. 112 f.
- Ohne Verfasser, In schwierigen Zeiten ist Kreativität noch wichtiger, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 3. 2. 1981, S. 13.
- Ohne Verfasser, Insolvenzanstieg - die kurze Kapitaldecke und Fehler des Managements als Ursache, in: Handelsblatt vom 26. 2. 1981, S. 16.
- Ohne Verfasser, Insolvenzen - 20 % Plus im 1. Quartal, in: Handelsblatt vom 5./6. 6. 1981, S. 3.
- Ohne Verfasser, Kartellamt verfeinert die Fusionskontrolle, in: Handelsblatt vom 11. 2. 1981, S. 6.
- Ohne Verfasser, Kartellrechtliche Behandlung von Marktinformationsverfahren, in: Wirtschaft und Wettbewerb, 27. Jahrgang (1977), S. 248 f.

- Ohne Verfasser, Keine Angst mehr vor mehr Publizität, in:
Blick durch die Wirtschaft vom 22.11.1980, S. 1.
- Ohne Verfasser, Lambsdorff bricht eine Lanze für den Mittel-
stand und meldet Protest an, in: Handelsblatt vom 24. 7. 1980,
S. 5.
- Ohne Verfasser, Langsam zerbröckelt ein Imperium, in: Han-
delsblatt vom 24. 2. 1981, S. 15.
- Ohne Verfasser, Lebenslanges Lesen für den Beruf, in: Blick
durch die Wirtschaft vom 28. 11. 1980, S. 1.
- Ohne Verfasser, Mit der Ölverteuerung rollt die Konkurswelle,
in: Handelsblatt vom 5. 1. 1981, S. 7.
- Ohne Verfasser, Mittelständische Unternehmer haben Vorurteile,
in: Handelsblatt vom 4. 11. 1980, S. 20.
- Ohne Verfasser, "Moderne Abart von Frondiensten", in: Blick
durch die Wirtschaft vom 18. 12. 1980, S. 1.
- Ohne Verfasser, Creditreform: 1981 rollt neue Konkurswelle,
in: Handelsblatt vom 18. 2. 1981, S. 11.
- Ohne Verfasser, Rewe darf sich nicht an Florimex beteiligen,
in: Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 11. 2. 1981, S. 13.
- Ohne Verfasser, Statistische Umschau: Unternehmen, in:
Wirtschaft und Statistik, ohne Jahrgang (1978), S. 99 ff.
- Ohne Verfasser, Viele Firmen tun sich mit der Presse schwer,
in: Handelsblatt vom 4. 11. 1980, S. 20.
- Ohne Verfasser, Viele Insolvenzen werden verhindert, in:
Handelsblatt vom 19. 1. 1981, S. 7.
- Ohne Verfasser, Weniger Lohn oder Kurzarbeit, in: Frankfur-
ter Allgemeine Zeitung vom 27. 1. 1981, S. 9.
- Ohne Verfasser, Wieder gesucht: Der Rat der Bankiers, in:
Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 7. 5. 1981, S. 15.
- Ohne Verfasser, Zur Lohnkürzung bereit, in: Mainzer Allge-
meine Zeitung vom 3. 2. 1981, S. 7.
- Ohne Verfasser, Zweiter Anlauf einer Novelle der Union, in:
Handelsblatt vom 22. 7. 1981, S. 6.
- Ott, Alfred E., Einführung in die Preistheorie, 3. Auflage,
Göttingen 1979.
- Ott, Alfred E., Marktform und Verhaltensweise, Stuttgart
1969.

- Pack, Ludwig, Maximierung der Rentabilität als preispolitisches Ziel, in: Zur Theorie der Unternehmung, Festschrift zum 65. Geburtstag von Erich Gutenberg, herausgegeben von Koch, Helmut, Wiesbaden 1962, S. 73 ff.
- Perlitz, Manfred, Die Prognose des Unternehmenswachstums aus Jahresabschlüssen deutscher Aktiengesellschaften, Wiesbaden 1973.
- Polzin, Gabriele, und Klaus Rellermeyer, Bibliographie zur 4. und 7. EG-Richtlinie, in: Rechnungslegung nach neuem Recht, herausgegeben von Bierich, Marcus, und andere, Wiesbaden 1980, S. 395 ff.
- Potthoff, Erich, Zur Rechnungslegung und Pflichtprüfung des Jahresabschlusses der GmbH, in: Der Betrieb, 31. Jahrgang (1978), S. 1090 ff.
- Priester, Hans-Joachim, Die 4. EG-Richtlinie aus der Sicht der GmbH und der GmbH & Co., in: Rechnungslegung nach neuem Recht, herausgegeben von Bierich, Marcus, und andere, Wiesbaden 1980, S. 213 ff.
- Priester, Hans-Joachim, Gläubigerrücktritt zur Vermeidung der Überschuldung, in: Der Betrieb, 30. Jahrgang (1977), S. 2429 ff.
- Prölls, Erich, Reimer Schmidt und Jürgen Sasse, Versicherungsaufsichtsgesetz, 8. Auflage, München 1979.
- Puka, Klaus, Die 4. EG-Richtlinie - Auswirkungen auf das DATEV-Bilanzprogramm, in: Datenverarbeitung in Steuer, Wirtschaft und Recht, ohne Jahrgang (1979), S. 225 ff.
- Raffée, Hans, Konsumenteninformation und Beschaffungsscheidung des privaten Haushalts, Stuttgart 1969.
- Rasch, Harold, Die Selbstfinanzierung der Wirtschaft, in: Ordo, Zehnter Band (1958), S. 225 ff.
- Rasch, Harold, Richtige und falsche Wege der Aktienrechtsreform, Karlsruhe 1960.
- Redmann, Monika, Für und wider größerer Publizitätsverpflichtung der Unternehmen aus wirtschaftspolitischer Sicht, unveröffentlichtes Manuskript, Mainz ohne Jahr.
- Reinhardt, Rudolf, Private Unternehmen und Öffentliches Interesse, in: Beiträge zum Arbeits-, Handels- und Wirtschaftsrecht, Festschrift für Alfred Hueck zum 70. Geburtstag, herausgegeben von Dietz, Rolf, Hans Carl Nipperdey und Eugen Ulmer, München-Berlin 1959, S. 439 ff.

Reitze, Helmut, Währungszuschläge in der Seeschifffahrt und ihre Auswirkungen auf die Exportwirtschaft, Gutachten des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, ohne Ort 1980.

Richter, Martin, Die Sicherung der aktienrechtlichen Publizität durch ein Aktienamt, Dissertation, Saarbrücken 1975.

Riepen, Johannes, Die gesellschaftsteuerliche Behandlung der Rücklagen der GmbH & Co. KG nach altem und neuem Recht, in: Der Betrieb, 26. Jahrgang (1973), S. 444 ff.

Rittner, Fritz, Die handelsrechtliche Publizität außerhalb der Aktiengesellschaft, in: Verhandlungen des fünfundvierzigsten Deutschen Juristentages, herausgegeben von Ständige Deputation des Deutschen Juristentages, Band 1 (Gutachten), Teil 4, München-Berlin 1964.

Rittner, Fritz, Wirtschaftsrecht mit Wettbewerbs- und Kartellrecht, Heidelberg-Karlsruhe 1979.

Rödl, Helmut, Informationen dienen der Existenzsicherung, in: Handelsblatt vom 23. 6. 1981, S. 27.

Rödl, Helmut, Insolvenzen durch Früherkennung vermeiden, in: Bank-Betrieb, 16. Jahrgang (1976), S. 358 ff.

Rödl, Helmut, Kreditrisiken und ihre Früherkennung, Düsseldorf 1979.

Röpke, Jochen, Strategie der Innovation, Tübingen 1977.

Röpke, Wilhelm, Die Lehre von der Wirtschaft, Wien 1937.

Röpke, Wilhelm, Die Lehre von der Wirtschaft, 9. Auflage, Erlenbach-Zürich-Stuttgart 1961.

Röpke, Wilhelm, Die Theorie der Kapitalbildung, Tübingen 1929.

Röpke, Wilhelm, Die Verantwortung des Unternehmers in der Marktwirtschaft, Schriftenreihe der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main, Band 17, Frankfurt am Main 1961.

Röpke, Wilhelm, Klein- und Mittelbetrieb in der Volkswirtschaft, in: Ordo, Erster Band (1948), S. 155 ff.

Röpke, Wilhelm, Maß und Mitte, 2. Auflage, Bern-Stuttgart 1979.

Rosenau, Heinz, Einzelfragen zur GmbH & Co. KG, in: Der Betrieb, 22. Jahrgang (1969), S. 61 ff.

Rühle von Lilienstern, Hans, Konkurrenzfähiger durch bessere Informationen, Berlin 1974.

- Saage, Gustav, Das Testat des Wirtschaftsprüfers aus der Sicht der Kreditgeber, in: Der Betrieb, 28. Jahrgang (1975), S. 989 ff.
- Sandig, Curt, Artikel Beschaffungspolitik, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, herausgegeben von Grochla, Erwin, und Waldemar Wittmann, 4. Auflage, Stuttgart 1974, Spalte 523 ff.
- Sarrazin, Viktor, Das Umwandlungssteuergesetz 1977, in: Finanz-Rundschau, 23. Jahrgang (1977), S. 365 ff.
- Schäfer, Erich, und Hans Knoblich, Grundlagen der Marktfor- schung, 5. Auflage, Stuttgart 1978.
- Schedlbauer, Hans, Bilanzanalyse in der Praxis, in: Der Betrieb, 31. Jahrgang (1978), S. 2425 ff.
- Scheibe-Lange, Ingrid, Bilanzanalyse, in: Das Mitbestimmungs- gespräch, ohne Jahrgang (1978), S. 59 ff.
- Scheibe-Lange, Ingrid, Gewerkschaftliche Vorstellungen zur Rechnungslegung, Prüfung und Publizität, in: Die Wirt- schaftsprüfung, 32. Jahrgang (1979), S. 641 ff.
- Scherhorn, Gerhard, Information und Kauf, Köln-Opladen 1964.
- Schildbach, Thomas, Aufgaben, Struktur und Inhalt der Rech- nungsinstrumente bei Gesellschaften mit mehreren Beteiligten, dargestellt am Beispiel von Publikumsaktien- gesellschaften, Dissertation, Köln 1973.
- Schilling, Wolfgang, Die GmbH & Co. - Bemerkungen zum Hand- buch der GmbH & Co. von Hesselmann, in: Juristische Rundschau, ohne Jahrgang, S. 252 f.
- Schilling, Wolfgang, in: Hachenburg, Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHG) - Großkommentar, Zweiter Band: §§ 13 - 52, 7. Auflage, Berlin-New York 1979.
- Schmidt, Franz, Die empirische Analyse bilanzpolitischer Entscheidungen unter besonderer Berücksichtigung der Gewinnglättung, Dissertation, Augsburg 1977.
- Schmidt, Thomas, und Ulrich Zachert, Mitbestimmung und Infor- mation, in: WSI-Mitteilungen, 32. Jahrgang (1979), S. 49 ff.
- Schmidt, Ulrich, Zum Prognoseproblem in der Wirtschaftswis- senschaft, Dagersheim 1971.
- Schneider, Erich, Zielsetzung, Verhaltensweise und Preisbil- dung, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Band 157 (1943), S. 92 ff.

Schneider, Dieter, Die wirtschaftliche Bestimmungsdauer von Anlagegütern als Bestimmungsgrund der Abschreibungen, Köln-Opladen 1961.

Schneider, Dieter, Investition und Finanzierung, 5. Auflage, Opladen 1980.

Schneider, Dieter, Steuerbilanzen, Wiesbaden 1978.

Schöffel, Roland, Umsätze nach Rechtsformen der Unternehmen, in: Wirtschaft und Statistik, ohne Jahrgang (1976), S. 417 ff.

Schoenfeld, Hans-Martin, Die Rechnungslegung über das betriebliche Humanvermögen. Eine kritische Betrachtung des Entwicklungsstandes, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 26. Jahrgang (1974), S. 1 ff.

Schruff, Lothar, Rechnungslegung und Prüfung der AG und GmbH nach neuem Recht (4. EG-Richtlinie), Düsseldorf 1978.

Schüller, Alfred, Eigentumsrechte, Unternehmenskontrolle und Wettbewerbsordnung, in: Ordo, Band 30 (1979), S. 325 ff.

Schult, Eberhard, Bilanzanalyse, 4. Auflage, Freiburg i. Br. 1980.

Schulze, Werner, Anpassung der handelsrechtlichen Rechnungsvorschriften (bzw. des Unternehmensrechts) in Deutschland an die Vierte EG-Richtlinie; Anforderungen und Erwartungen aus der Sicht des deutschen Unternehmers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 31. Jahrgang (1979), S. 37 ff.

Schwantag, Karl, Die Publizität der Aktiengesellschaft (Vorwort), in: Leffson, Ulrich (Hrsg.), Der Jahresabschluß in der Aktienrechtsreform, Wiesbaden 1961, S. 11 ff.

Schwantag, Karl, unveröffentlichtes Manuskript zur Vorlesung "Wirtschaftsprüfung", ohne Ort ohne Jahr.

Schwarz, Hans-Joachim, Pack den Tiger in die Kartei, in: Absatzwirtschaft, 14. Jahrgang (1971), Heft 7, S. 25 ff.

Schweitzer, Marcell, Günter O. Hettich und Hans-Ulrich Küpper, Systeme der Kostenrechnung, 2. Auflage, München 1979.

Seidenfus, Hellmut Stefan, Marktinformation und Wettbewerb, in: Kooperative Marktinformation, herausgegeben von Arbeitskreis Kartellgesetz im Bundesverband der Deutschen Industrie, Köln-Berlin-Bonn-München 1967.

Selchert, Friedrich W., Die Gewährung von Lieferantenkredit als absatzpolitisches Problem, in: Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, 17. Jahrgang (1971), S. 36 ff.

- Sichtermann, Siegfried, Bankgeheimnis und Bankauskunft, 2. Auflage, Frankfurt/Main 1966.
- Sieben, Günter, Diskussionsbeitrag, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 31. Jahrgang (1979), S. 87 f.
- Silcher, Friedrich, Diskussionsbeitrag, in: Das Frankfurter Publizitätsgespräch, herausgegeben von Barz, Carl Hans, und andere, Frankfurt am Main 1962, S. 241 ff.
- Singhvi, Surendra S., und Harsha B. Desai, An empirical Analysis of the Quality of Corporate Financial Disclosure, in: The Accounting Review, Volume 48 (1971), S. 129 ff.
- Spitzenverbände der Deutschen Wirtschaft, Zur Durchführung der 4. EG-(Bilanz-)Richtlinie zum Gesellschaftsrecht, in: Der Betrieb, 32. Jahrgang (1979), S. 1093 ff.
- Sprenger, Reinhard, Grundsätze gewissenhafter und getreuer Rechenschaft - zur Auslegung von § 160 IV 1 AktG, Dissertation, Frankfurt/Main 1974.
- Sprißler, Wolfgang, Die Rechnungslegung von Einzelkaufleuten und Personenhandelsgesellschaften nach dem Publizitätsgesetz, Dissertation, München 1976.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch 1980 für die Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart-Mainz 1980.
- Steffens, Franz, Artikel Technologie und Produktion, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaftslehre, herausgegeben von Grochla, Erwin, und Waldemar Wittmann, 4. Auflage, Stuttgart 1974, Spalte 3853 ff.
- Stehle, Heinz, Die GmbH - Unternehmungsform mit Zukunft für mittelständische Betriebe, 2. Auflage, Stuttgart 1978.
- Stevens, Donald L., Financial Characteristics of merged Firms: A Multivariate Analysis, in: Journal of Financial and Quatitative Analysis, Volume VIII (1973), S. 149 ff.
- Strache, Horst, So bewerten Einkäufer ihre Lieferanten, in: Marketing Journal, ohne Jahrgang (1975), S. 258 ff.
- Strobel, Wilhelm, Die Bilanzreform zwingt dem Mittelstand Rechtsform-Strategien auf, in: Blick durch die Wirtschaft vom 10.9.1981, S. 4.
- Strobel, Wilhelm, GmbH-Reform und Bilanzreform durch ein neues Bilanzrichtliniengesetz, in: GmbH-Rundschau, 71. Jahrgang (1980), S. 153 ff.
- Strobel, Wilhelm, Jahresabschluß und Jahresabschlußprüfung nach der EG-Reform durch die 4. und 8. EG-Richtlinie, in: Der Betrieb, 31. Jahrgang (1978), S. 1797 ff. und S. 1845 ff.

- Strobel, Wilhelm, Postkutsche für den Nürburgring, in: Wirtschaftswoche, 36. Jahrgang (1980), Nummer 17, S. 60 ff.
- Strobel, Wilhelm, Prüfungspflicht und Haftungsbeschränkung, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 32. Jahrgang (1980), S. 74 ff.
- Strobel, Wilhelm, Zum Referentenentwurf des Bilanzrichtlinie-Gesetzes, in: Der Betrieb, 33. Jahrgang (1980), S. 1225 ff.
- Strobel, Wilhelm, Zur EG-Reform der GmbH-Pflichtprüfung und der Rechnungslegung, in: Der Betrieb, 31. Jahrgang (1978), S. 705 ff.
- Strohauer, Heinrich, Kennziffern für Mitbestimmungsträger, in: Das Mitbestimmungsgespräch, ohne Jahrgang (1978), S. 216 ff.
- Stüdemann, Klaus, Die cash flow-Untersuchung als Mittel der Unternehmensanalyse, in: Die Wirtschaftsprüfung, 23. Jahrgang (1970), S. 392 ff.
- Stützel, Wolfgang, Bemerkungen zur Bilanztheorie, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 37. Jahrgang (1967), S. 314 ff.
- Stützel, Wolfgang, Diskussionsbeitrag, in: Das Frankfurter Publizitätsgespräch, herausgegeben von Barz, Carl Hans, und andere, Frankfurt am Main 1962, S. 194 ff.
- Süchting, Joachim, Finanzmanagement, 2. Auflage, Wiesbaden 1978.
- Süchting, Joachim, und Dirk Stahlschmidt, Wettbewerb mit Informationsanforderung?, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 32. Jahrgang (1979), S. 1081 ff.
- Sudhoff, Heinrich, Das Informationsrecht des Gesellschafters einer GmbH, in: Der Betrieb, 17. Jahrgang (1964), S. 396 ff.
- Sudhoff, Heinrich, Der Gesellschaftsvertrag der GmbH, 4. Auflage, München 1978.
- Sudhoff, Heinrich, Eigenkapital oder Darlehenskapital der Gesellschafter einer GmbH & Co. KG, in: GmbH-Rundschau, 65. Jahrgang (1974), S. 121 ff.
- Sundhoff, Edmund, Grundlagen der Technik der Beschaffung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, Essen 1958.

- Tielsch, Elfriede, Beschränkte Haftung, Dissertation, Freiburg 1935.
- Tietz, Bruno, Grundlagen des Marketing, Zweiter Band, 2. Auflage, München 1975.
- Timm, Wolfram, Das neue GmbH-Recht in der Diskussion, in: GmbH-Rundschau, 71. Jahrgang (1980), S. 286 ff.
- Theisen, Paul, Artikel Beschaffung und Beschaffungslehre, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, herausgegeben von Grochla, Erwin, und Waldemar Wittmann, 4. Auflage, Stuttgart 1974, Spalte 494 ff.
- Theisen, Paul, Grundzüge einer Theorie der Beschaffungspolitik, Berlin 1970.
- Treis, Bartho, Das beschaffungspolitische Instrumentarium, in: Der Markt, ohne Jahrgang (1971), S. 89 ff.
- Tuchtfeldt, Egon, Organisierte Markttransparenz und Wettbewerb, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 102. Jahrgang (1966), S. 42 ff.
- Uhlenbruck, Wilhelm, Die GmbH & Co. KG in Krise, Konkurs und Vergleich, Köln 1977.
- Uhlmann, Reinhard, Nichts geht mehr, in: Handelsblatt vom 9./10. 1. 1981, S. 2.
- Ulmer, Peter, in: Hachenburg, Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHG) - Großkommentar, Erster Band: Gesetzestexte (einschl. Ausland) - Allgemeine Einleitung - §§ 1-12, 7. Aufl., Berlin-New York 1975.
- Vierte Richtlinie aufgrund von Artikel 54, Absatz 3, Buchstabe g) des Vertrages über den Jahresabschluß von Gesellschaften bestimmter Rechtsformen, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften vom 14. 8. 1978, 21. Jahrgang (1978), Nr. L 222, S. 11 ff.
- Volkmann, Gert, Bilanzanalyse und Interessenvertretung der Arbeitnehmer im Unternehmen, in: Das Mitbestimmungsgespräch, ohne Jahrgang (1978), S. 31 ff.
- Vollweiler, Helmut, Wirtschaftliche und rechtliche Probleme der GmbH-Reform, in: Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, Band 147 (1938), S. 189 ff. und S. 300 ff.
- Von der Heyden, Daniel, und Werner Körner, Bilanzsteuerrecht in der Praxis, 5. Auflage, Herne-Berlin 1977.

- Vorschlag zur Siebten Richtlinie aufgrund von Artikel 54, Absatz 3, Buchstabe g) des Vertrages über den Konzernabschluß, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften vom 17. 1. 1979, 22. Jahrgang (1979), Nummer C 14, S. 2 ff.
- Wächtershäuser, Manfred, Kreditrisiko und Kreditentscheidung im Bankbetrieb, Wiesbaden 1971.
- Wälzholz-Junius, Hans Martin, Die Rechnungsgrundsätze der 4. EG-Richtlinie in ihren Auswirkungen auf die mittelständische Industrie, in: Bericht über die Fachtagung des IdW 1979, Düsseldorf 1978, S. 43 ff.
- Walther, Gottfried, Diskussionsbeitrag, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 31. Jahrgang (1979), S. 88.
- Waser, Gerd, Bestimmungsfaktoren freiwilliger Prognosepublizität, Düsseldorf 1976.
- Weiermair, Klaus, Über die Bewertung des betrieblichen Personalkapitals, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 28. Jahrgang (1976), S. 255 ff.
- Wiethölter, Rudolf, Die GmbH & Co. KG - Chancen und Grenzen, in: Aktuelle Probleme der GmbH & Co., herausgegeben in Verbindung mit der Centrale für Gesellschaften mbH Dr. Otto Schmidt, 3. Auflage, Köln 1974, S. 11 ff.
- Wilhelmi, Hans, Diskussionsbeitrag, in: Das Frankfurter Publizitätsgespräch, herausgegeben von Barz, Carl Hans, und andere, Frankfurt am Main 1962, S. 131 ff.
- Willgerodt, Hans, Diskretion als wirtschaftspolitisches Problem, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 20. Jahrgang (1975), S. 129 ff.
- Willgerodt, Hans, Wirtschaftskonzentration unter der Lupe (Buchbesprechung), in: Ordo, Vierzehnter Band (1963), S. 335 ff.
- Windolph, Albert, Artikel Auskunftteien, in: Management- Enzyklopädie, Band I, München 1969, S. 650 ff.
- Winter, Heinz, Die Publizität des Jahresabschlusses der GmbH im deutschen und ausländischen Recht, in: GmbH-Rundschau, 52. Jahrgang (1961), S. 194 ff.

- Wirtschaftsprüferkammer (Hrsg.), Ergebnis einer im Auftrage des Bundesjustizministeriums zum Stande vom 7. Dezember 1977 von der Wirtschaftsprüferkammer gefertigten Übersicht hinsichtlich der Höhe der sich aus der GmbH-Pflichtprüfung ergebenden Pflichtprüfungskosten, unveröffentlichte Broschüre, ohne Ort 1977.
- Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Band II, 1. Halbband: Der Einfluß der Besteuerung auf die Wahl und den Wechsel der Rechtsform des Betriebes, 2. Auflage, Berlin-Frankfurt a. M. 1965.
- Wöhe, Günter, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Band II, 1. Halbband: Der Einfluß der Besteuerung auf die Wahl und den Wechsel des Betriebes, 3. Auflage, München 1978.
- Wöhe, Günter, Bilanzierung und Bilanzpolitik, 5. Auflage, München 1979.
- Wöhe, Günter, Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 13. Auflage, München 1979.
- Wolff, Georg, und Gesine Göschel, Das Wie und Warum wird immer häufiger, in: Blick durch die Wirtschaft vom 11. 11. 1980, S. 1.
- Wolff von Amerongen, Otto, Europäische Publizität - Welche Erwartungen knüpft die deutsche Wirtschaft an die Vierte EG-Richtlinie?, in: Bericht über die Fachtagung des IdW 1978, Düsseldorf 1979, S. 27 ff.
- Wüst, Günther, Gläubigerschutz bei der GmbH, Stuttgart-Berlin-Köln-Mainz 1966.
- Wysocki, Klaus von, Anpassung der handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften in Deutschland an die Vierte EG-Richtlinie; Anforderungen und Erwartungen aus der Sicht eines Hochschullehrers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 31. Jahrgang (1979), S. 62 ff.
- Wysocki, Klaus von, Betriebswirtschaftliches Prüfungswesen - Prüfungsordnungen und Prüfungsorgane, München 1972.
- Wysocki, Klaus von, Die Berichterstattung deutscher Aktiengesellschaften über die Bewertungs- und Abschreibungsmethoden gemäß § 160 Abs. 2 AktG, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Neue Folge, 23. Jahrgang (1971), S. 308 ff.
- Wysocki, Klaus von, Ergebnisse empirischer Untersuchungen über das Publizitätsverhalten deutscher Unternehmen, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Neue Folge, 28. Jahrgang (1976), S. 744 ff.
- Wysocki, Klaus von, Was prüft der Wirtschaftsprüfer (und was nicht)?, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 7. Jahrgang (1978), S. 219 ff.

- Zachert, Ulrich, Aktuelle Möglichkeiten der Arbeitsplatzsicherung und denkbare Konsequenzen eines grundgesetzlich garantierten Rechts auf Arbeit, in: Recht auf Arbeit - eine politische Herausforderung, herausgegeben von Achten, Udo, und andere, Darmstadt 1978, S. 188 ff.
- Zäpfel, G., Bestimmungsgründe ausgewählter Systeme der Lieferanten-Bewertung, in: Fortschrittliche Betriebsführung, 22. Jahrgang (1973), S. 27 ff. und S. 81 ff.
- Zimmerer, Carl, Außerordentlich, in: Blick durch die Wirtschaft vom 16. 2. 1981, S. 1.
- Zimmerer, Carl, Eigenkapitalquote, in: Blick durch die Wirtschaft vom 5. 1. 1981, S. 1.
- Zohlhöfer, Werner, Wettbewerbspolitik im Oligopol, Basel-Tübingen 1968.

Lebenslauf

Am 11. September 1954 wurde ich in Mainz geboren. Ich besuchte von 1961 bis 1965 die Georg August Zinn-Schule (Volksschule) in Gustavsburg und von 1965 bis zur Reifeprüfung im Jahre 1973 das Staatliche Gymnasium am Kurfürstlichen Schloß in Mainz.

Im Wintersemester 1973 begann ich mit dem Studium der Volkswirtschaftslehre an der Johannes Gutenberg-Universität zu Mainz. Nach zwischenzeitlicher Ableistung des Zivildienstes legte ich mein Examen im Jahre 1980 ab.

Am 1. Juli 1980 trat ich als wissenschaftlicher Mitarbeiter in das Forschungsinstitut für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz ein und studierte noch drei Semester Volkswirtschaftslehre. Seit Februar 1982 bin ich bei einer Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft in Mainz beschäftigt.

Mainz, den 23. 4. 1982

Klaus Kothlich

